

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktisad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 294 / Year 26 / June 2004

حزيران / يونيو 2004 / السنة السادسة والعشرون / العدد 294



الشيخ محمد بن راشد
في المؤتمر العاشر للاستثمار
وأسواق رأس المال العربية

اتجاهات

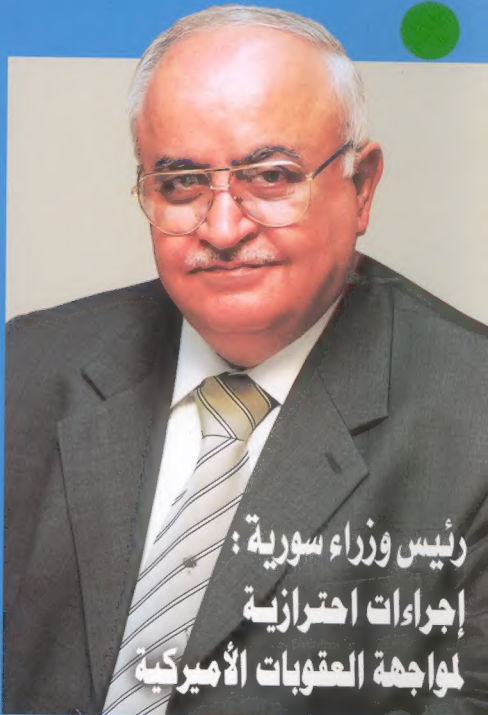
الاستثمار العربي
في العقارات اللبنانية

وزراء المال العرب في بيروت:

الإصلاح بالالتزام
لا بالالزام

وماذا عن انتقال
السيادة المالية
في العراق؟

هل ولّى
زمن النفط الرخيص؟



رئيس وزراء سورية:
إجراءات احترازية
لمواجهة العقوبات الأميركية

“شعاع” تدخل عبر أبراج
سوق التأمين
العمانية

“بهجت غروب” المصرية:
سباق بين
ويرة والتصفية

Per.
330.091
74927



Saudi Lebanese Bank s.a.l. ALLIED BANK s.a.l. MEDGULF

Groupe Méditerranée
We make a difference

FINANCIAL WEIGHT



**Banque de la
Méditerranée, sal**

**Banque de la
Méditerranée (Suisse) sa**

**Méditerranée
Investment Bank s.a.l.**

TO PROVIDE YOU WITH CUSTOMIZED FINANCIAL SOLUTIONS

Bringing together the strengths of the country's top banks and the region's leading insurance company, Groupe Méditerranée offers unwavering support to its customer base.

By striving to put the interest of the client first, Groupe Méditerranée institutions always deliver the most reliable financial guidance based on solid commercial insight.

A black and white photograph of a young boy crouching on a rocky shore, looking out at the ocean. He is wearing a light-colored, short-sleeved button-down shirt and shorts. His back is to the camera as he gazes across the water. In the distance, a small sailboat is visible on the horizon. The sky is filled with dramatic, textured clouds. The foreground shows the rough, pebbly ground of the shore and a large, coiled rope on the left.

HAMPTON

www.haume-et-mercier.com

الشركة العربية للصحافة والتشريع والإعلام
إبيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae

www.iktissad.com

Advertising Director: Kamal Kazan
advert@iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سورية 150 ل.س • الأردن 4 دينار
- قسطنطينية 25 ريال • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- ايرلند 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 10 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GRECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND € Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA \$ 11
- AUSTRALIA \$ 10 Aus • U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي:

- الدول العربية \$ 80
- الدول الأوروبية Euro 80
- الدول الأمريكية \$ 100
- الدوائر الحكومية والمؤسسات \$ 150

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

الحديث الذي خص به رئيس وزراء سورية
"الاقتصاد والأعمال"، يحمل أبعاداً أكبر من
مجرد مقابلة صحافية؛ أبرز هذه الأبعاد طبيعة
الرسالة الموجهة والجمهور المستهدف.
فسورية تسير بخطى ثابتة نحو الإصلاح
الاقتصادي والإداري، وذلك خيار لا لبس فيه
ولا تراجع عنه. ولكن التنفيذ سيتم وفق أجندة
سورية تراعي الظروف السياسية
والاقتصادية والاجتماعية للبلاد، وليس وفقاً
لأي أجندة أخرى. أما بالنسبة للعقوبات
الأميركية، فإن سورية تتخذ الإجراءات
الاحترازية اللازمة لمواجهةها وامتصاص أية
انعكاسات سلبية محتملة، على الأنشطة
الاقتصادية وعلى مسيرة الإصلاح... فليطمئن
مجتمع الأعمال.. تلك هي الرسالة و"الاقتصاد
والأعمال". بهذا المعنى، هي خير منبر ووسيلة
لإيصالها إلى المعنيين مباشرة بحكم موقعها
ودورها في أوساط الأعمال في المنطقة.

وفي الوقت الذي يركز هذا العدد بما
يتضمنه من موضوعات ومتابعات على امتداد
الوطن العربي الدور الصحافي لجمعية
الاقتصاد والأعمال، يتكرس على صعيد مواز
دورها كإطار لبحث القضايا ذات الأولوية
بالنسبة للدول ولأوساط الأعمال من خلال
المؤتمرات والملتقيات التي تنظمها، والتي
تحوّلت إلى مناسبات يحرص الجميع على
المشاركة فيها وحضورها.

ويعد أقل من شهر على انعقاد الملتقى
السادس للاتصالات والإنترنت الذي حرصت
دولة قطر على استضافته، تنظم الجمعية
المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال
العربية خلال الفترة 24-26 حزيران/يونيو
الحالي، والذي تحوّل على مدى عقد من الزمن
إلى حدث عربي بامتياز. إن يحضره سنوياً ما لا
يقل عن 1000 مشارك من كبار المسؤولين
الحكوميين وقيادات الأعمال والمصارف
وممثلي الهيئات الدولية.



هذا العدد



84

اقتصاد وأعمال

- 6 المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية: الشيخ محمد بن راشد ضيف الشرف
18 هيئة دولية لغسل الأموال
20 جاسم البحر ينطلق من دبي بمليار دولار

- 42 رئيس مجلس الوزراء السوري لـ "الاقتصاد والأعمال": إجراءات احترازية لمواجهة العقوبات الأميركية
50 الفورة النفطية الجديدة: هل ولّى زمن النفط الرخيص؟
58 اتجاهات الاستثمار العربي في العقارات اللبنانية

الغلاف



76

مقال

64 أوروبا الكبرى والشرق الأوسط الكبير

اقتصاد عربي

- 68 قضية استحقاق 30 حزيران / يونيو: هل تنتقل السيادة المالية إلى العراقيين؟
76 وزير الطرق والجسور السوداني محمد طاهر أيل: حان وقت الاستثمار في السودان
80 قطر و"القطرية": وجهة سياحية عالمية وناقل دولي

تعاون عربي

84 وزراء المالية العرب في بيروت: الإصلاح بالالتزام لا بالإلزام

عرب وعالم

- 88 مرحلة جديدة في العلاقات السعودية الفرنسية: نشر اللغة
92 ماليزيا: اهتمام كبير بترويج سياحتها عربياً

غرف / ملف خاص

94 مؤتمر الغرف العربية في تونس: القطاع الخاص في الواجهة وأولوية لمنطقة التجارة الحرة

سياحة

- 106 سوق السفر العربي: السياحة البيئية، المشاريع العملاقة ولورة الغنادق
114 في استفتاء سياحي لـ "الاقتصاد والأعمال" وميدل إيست ترافل:
جوائز لـ 39 مؤسسة سياحية من 19 بلداً عربياً وأجنبياً

تامين

123 المؤتمر الـ 25 للاتحاد العام العربي للتأمين: تنشيط شركات إعادة

شركات

- 134 "ساكو" السعودية: من المحلية إلى الإقليمية
136 كرامة للتجارة والتعهدات: مقاولات قطاع النفط والغاز

المصرفية

- 138 العضو المنتخب لجموعة سويسيه جنرال: وجودنا تاريخي في المنطقة
142 المصارف الإسلامية: توسع وتحديات

الاقتصاد الجديد

148 "الكاتيل" الفرنسية في المنطقة العربية: شركاء محليون بخبرة عالمية

نقل جوي

155 شركات الطيران الخليجية: نمو الأساطيل والوجهات

سيارات

160 عودة كاديلاك



20



138



لاستيراد الشحنات الثقيلة. فكّر في دي اتش ال.

إذا كنت بصدد إستيراد شحنات ثقيلة، إنتر دي اتش ال سوف تحظى بالخدمة الرينة والكفاءة العالية من هذه الشركة الرائدة في مجال الشحن. وبأسعار منافسة جداً إن كنت تبحث عن خدمة تتميز بالسرعة والاعتمادية والتكلفة المناسبة. تفضل بزيارة www.dhl.com أو إتصل بكتبنا المحلي.

المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية

الشيخ محمد بن راشد
ضيف الشرف

رياض سلامة يوسط د. جوزيف طريبه (النيسار) ورووف أبو زكي

وبالطبع، لا بُدَّ لنا أن يجلس أصحاب القوار السياسي الاقتصادي للتخاور حول هذا الموضوع في ظل العناوين العريضة التي يطرحها هذا المؤتمر بعد أن تعثرت اجتماعاتهم تحت المظلة السياسية. فلعل الاقتصاد يجمع في ما بينهم بعد الذي فرقته السياسة نتيجة التحيزات الكبيرة التي تراجها منطقنا في الوقت الحاضر.

طريبه تابع: الكلام في الوقت الحاضر يتناول السياسة والأمن العربي واستراتيجية مواجهة الهجمة الدولية على المنطقة، ولكن الكلام في الاقتصاد يبقى كلاماً للمستقبل الاقتصادي لدولنا. كما يبقى الكلام الرئيسي الذي يمكن أن تتمحور حوله ليس فقط الأمور الاقتصادية إنما السياسية أيضاً. فواء السياسة والحروب الجارية في المنطقة، يجب أن نفتش دائماً عن الشان الاقتصادي.

وختم طريبه قائلاً: يترك هذا المؤتمر، وهنئاً لمجموعة الاقتصاد والأعمال على الاستمرارية التي ظاهرت بها على إقامة هذا المؤتمر وإنجاحه. ونعتقد أن المؤتمر هذا العام سيكون ناجحاً ومحفة ورئيسية ومنارة اقتصادية وإبقاء ببيروت في دائرة الضوء كمرکز للمؤتمرات ومركز للحوار الإقليمي والدولي.

أبو زكي: المؤتمر العاشر

مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال روف أبو زكي قال: "أن المؤتمر وكتسب هذه السنة أهمية خاصة لكونه يتزامن مع مرور عشر سنوات على انطلاقته، بحيث يعتبر، بحق، مؤتمراً تأسيسياً لصناعة المؤتمرات في المنطقة. وقد تمكن هذا المؤتمر من خلال ما حققه وما تفرغ عنه من ملتقيات ومنتديات متخصصة فطياً وقطاعياً، أن يلعب دوراً حيوياً ومهماً في الترويج للإصلاحات الاقتصادية، وفي الترويج للاستثمار في البلدان العربية، وفي أن يشكل إطاراً دولياً للاندفاع والحوار ليس في ما بين المستثمرين ورجال الأعمال العرب وحسب، بل في ما بينهم وبين المسؤولين الحكوميين. وقد جاء ذلك وفي وقت كان يتزايد دور القطاع الخاص عاماً بعد عام، في عملية الاستثمار وامتلاك أو إدارة العديد من المرافق والخدمات والمؤسسات".

وأضاف أبو زكي: "وإنطلاقاً من ذلك، فإن المؤتمر وفي دورته العاشرة سيستقطب كالعادة مشاركة واسعة على الصعيدين الرسمي والخاص تشمل أكثر من 30 بلداً عربياً وأجنبياً، وبمستوى تمثيلي رفيع.

العشرة الماضية.

وأضاف أن "مصرف لبنان يعتبر المؤتمر موعداً سنوياً مهماً، يجري من خلاله البحث في مواضيع ذات علاقة بتعزيز القطاع البيئي العربي في ظل التطورات العالمية التي تشير أكثر فأكثر إلى أهمية الاستثمار على صعيد المنطقة العربية"، كما أوضح سلامة أن "الأجواء التي تواتب المؤتمر من الاتصالات ومباحثات وأبحاث تهمنا كمصرف مركزي".

وختم سلامة قائلاً: "نعتقد في لبنان مؤتمرات ذات نوعية، ويجب تعزيز هذا الدور للهم للبنان من أجل المستقبل".

طريجة: المظلة الاقتصادية

أما رئيس جمعية مصارف لبنان دجوزيف طريبه فوصف المؤتمر بـ "الموعد السنوي والنصبة الإقليمية التي يجتمع عليها أصحاب القرار الاقتصادي والسياسي للتخاور في شؤون اقتصادية تهم الاقتصادات العربية، كم تهم أيضاً التطوير الاقتصادي في العالم العربي". وأضاف: "إن المؤتمر صاحب فضل كبير على لبنان حيث انطلق منذ 10 سنوات في ظل ظروف كانت فيها بيروت لا تزال في بداية مرحلة الإعمار. فأعاد هذا المؤتمر لبنان إلى دائرة الضوء، وهو اليوم في عامه العاشر ينقد في ظل تركيز المنطقة في مرمى السياسة الدولية ومشاريع التغيير والتطوير الواردة إليها من الخارج.

تحتضن بيروت بين 24 و26 حزيران/يونيو الحالي (فندق فينيسيا) إنتركونتيننتال) المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي.

ولسي عهد دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم سيكون ضيف الشرف، كما سيكون رئيس الوزراء الماليزي السابق مهاترك محمد متحدثاً رئيسياً إضافة إلى مشاركة رؤساء حكومات ووزراء عرب وممثلين عن 30 بلداً.

وترويضاً للمؤتمر ومعيّاته عقدت الهيئات المنظمة مؤتمراً صحفياً في بيروت شارك فيه حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ورئيس جمعية مصارف لبنان د. جوزيف طريبه ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال روف أبو زكي.

سلامة: متابعة عربية

حاكم مصرف لبنان رياض سلامة استهل المؤتمر بالإشارة إلى أن مصرف لبنان يراكم مؤتمراً استثمارياً وأسواق رأس المال العربية منذ 10 أعوام. وأكد أن "للمؤتمر هذا العام طابع مختلف كونه يحتفل بالعام العاشر على تنظيمه في لبنان بقدرات لبنانية ومتابعة عربية توسعت على امتداد الأعوام



هاني محمد



رفيق الحريري



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

المؤسسة العربية المصرفية، بنك الخليج الدولي، البنك الأهلي التجاري السعودي، شركة بونينغ، هيئة التنمية الاقتصادية في الشارقة، مؤسسة نقد البحرين، مرفأ البحرين المالي، مجلس التنمية الاقتصادية في البحرين، مجموعة بنك عوده، فنادق ومنجعات ماريوت، شركة الكابلات السعودية، "مان انفسمنتس"، المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال)، بنك بيروت، البنك اللبناني للتجارة، وإدارة رأس الخيمة.

وخدم أبو زكي: "إن مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي ينعقد في دورته العاشرة الذي تحول إلى الحدث الاقتصادي والاستثماري والمصرفي الأبرز في المنطقة إنما جاء بمبادرة لبنانية ذات بُعد عربي تستلهم المصالح الاقتصادية العربية العليا والترويج للاستثمار في المنطقة وبعيداً عن أي مؤثرات أخرى."

"وفي مسيرتنا المستمرة بانتظام منذ 10 سنوات، فإننا نضمن غالباً الاحتراف الرسمي اللبناني السليم من جانب مصرف لبنان الذي راى على هذا المؤتمر منذ انطلاقاته، وما حضور سعاده الحاكم رياض سلامة هذا اللقاء كما في كل عام، ألا تأتينا على اهتمام شخصياً، ومتابعته للنتائج التي حققها المؤتمر على مدى السنوات التسع الماضية. وكذلك هو الأمر بالنسبة إلى جمعية مصارف لبنان التي يشرفنا وجود رئيسها معنا اليوم، د. جوزيف طريبه.

ونحن في هذه المناسبة، لا ننسى إدراك المؤسسات الدولية للتزايد لأهمية المؤتمر، خصوصاً مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التي حرصت على أن تظل شريكاً دائماً في هذا الحدث. كما أننا لن نغفل أهمية المكان حيث النعقد، للبنانيات الجاذبة والمساعدة في نجاح المؤتمر وفي زيادة قدرته على الاستقطاب". ■

الاستثمار، ويشارك فيها بعض كبار المستثمرين.

— تطوير صناعة السياحة في المنطقة ودور الأجواء المفتوحة، ويشارك في هذه الجلسة مسؤول في شركة بونينغ وهي إحدى الشركات الراحية للمؤتمر.

— العراق، وانتقال السلطة وأفاق إعادة الإعمار، ويشارك في هذه الجلسة بعض الوزراء العراقيين المختصين وقادة القطاع الخاص.

— الصناعة المصرفية وتحديات النمو، ويشارك فيها كبار المصرفيين.

— مستقبل المؤسسات المالية في المنطقة، يشارك فيها خبراء وبعض أصحاب المؤسسات أنفسهم.

كما يشهد المؤتمر من ضمن فعالياته: — المنتدى العربي للاستثمار لعرض المستجدات في سياسات وخطط الحكومات العربية في الإصلاح الاقتصادي واجتذاب الاستثمارات.

— منتدى القيادات الشبابية العربية لمناقشة المواضيع المرتبطة بتطوير بيئة الأعمال والاستثمار.

وتابع: "ليس أدل على أهمية المؤتمر والسعة التي اكتسبتها في أوساط الأعمال من المشاركة المتكررة والإقبال المتزايد من قبل الشركات والمؤسسات العربية والدولية الكبرى على رعاية المؤتمر بحيث أن ضيق المكان يحد من وصول دون التوسع سواء في عدد المشاركين أو في استيعاب الراغبين في الرعاية الأمر الذي يضطرنا إلى القيام بعملية انتقائية لاختيار المؤسسات الأكثر ارتباطاً بموضوع المؤتمر وبنوعية المشاركين فيه. وتضمن لائحة الرعاية لهذه السنة 22 شركة ومؤسسة معظمها شركات إقليمية وعالمية هي: شركة إعمار الإماراتية، مجموعة البحر المتوسط للاستثمار، شركة مشاريع الكويت، كابيتال يونيتون، مجموعة السلام السعودية،

فالشاركة الرسمية ستكون على مستوى رؤساء حكومات أو نواب رؤساء أو وزراء أو محافظي بنوك مركزية، فضلاً عن رؤساء مؤسسات تشجيع وتنمية الاستثمارات وقادة الصناديق والمؤسسات المالية. وسيتم الإعلان عن الأسماء بعد اكتمال التأكيدات الرسمية خصوصاً بالنسبة إلى بعض رؤساء الحكومات."

وقال أبو زكي: "يشرفنا في هذه المناسبة الإعلان بأن سمو الشيخ محمد بن راشد ولي عهد دبي سيكون ضيف الشرف على المؤتمر، وهو يعتبر رمزاً للتجربة القيادية رائدة في المنطقة لاسيما في مجال اجتذاب الاستثمارات والترويج لها. فالشيخ محمد، كما هو معروف، يقود تجربة مميزة في المنطقة كما يسعدنا أيضاً الإعلان عن مشاركة مهاتير محمد رئيس وزراء ماليزيا السابق والذي يمثل أيضاً تجربة تنوعية مميزة.

أما المشاركة على مستوى القطاع الخاص، فهي كالعادة على مستوى رؤساء الشركات وقادة المؤسسات المصرفية والمالية الاستثمارية العربية والدولية. إضافة إلى الخبراء العرب والأجانب في شؤون المال والأعمال والاستثمار. وستتوج للشراكة الدولية هذا العام بشخص نائب الرئيس لتطوير القطاع الخاص في البنك الدولي وكبير الاقتصاديين لدى مؤسسة التمويل الدولية السيد مايكل كلاين.

وأضاف: "أما على صعيد برنامج المؤتمر فلإنه سيتناقص عدداً من المواضيع أبرزها:

— الأفاق السياسية للمنطقة، وستكون هذه الجلسة بمشاركة شخصيات معروفة ومشهود لها بالواقعية وبالمراس.

— تحديات الإصلاح الاقتصادي، ويشارك في هذه الجلسة وزراء مختصون من بلدان عربية عدة.

— متطلبات تحريك واستقطاب





للاستمتاع بمستويات معيشة راقية، كل ما هو مطلوب مجرد العودة إلى المنزل محبس. حيث تتحلى الفخامة في أبهى صورها على عتبات حدائق غناء تضم ملاعب جولف عالمية استوى، وملاعب بولو جلالة توجي بالصفا، والطماينة. من كان يستطيع تحيل ذلك سواها، حيث لم تُختر وسماً في توفير مستويات رفيدة بحياة وعيدة لا مثيل لها على الإطلاق، ليس على نطاق دبي فحسب وإنما على نطاق العالم بأسره.

لمزيد من المعلومات تفضّلوا بزيارة موقعنا www.emaar.com

في دبي، البعض ينعم به كل يوم.



دبي

غدّ بناء اليوم.

"شعاع" تدخل عبر "أبراج" سوق التأمين العُمانية



إياد الدوجي



عارف نقفي



أكبر حديب

كويتيين، ويعد طرحه "أملاك" للإكتتاب العام والذي فاق المطلوب 33 مئة وبلغ 3,8 مليارات دولار، تأتي صفقة "أونيك" للتعايش مع استراتيجية "شعاع" التوسعية نحو الأسواق الخليجية وقطاعها المالي ومشتقاته.

ويقول الرئيس التنفيذي إياد الدوجي لـ "الاقتصاد والأعمال": "صفقة "أونيك" استثمار ستراتيجي طويل الأمد، إذ أن خطة "شعاع" تتمحور حول التركيز على الأسواق الخليجية والتوسع فيها من خلال شراء حصص لا تقل عن 20 في المئة في شركات يتجاسد نشاطها مع نشاطنا كبنك استثماري. ويتابع: "هذه الاستراتيجية توفّر لنا التوزيع الجغرافي للاستثمارات والعائد المستديم، إذ أننا من خلال تملك 20 في المئة أو أكثر من أسهم أي شركة نستطيع إدراج قيمة هذه الأسهم وأرباحها السنوية في دفاترنا. وعما إذا كانت الصفقة تكمل تملك الحصة المطلوبة في "أونيك"، يوضح الدوجي: "استدريتنا من السوق النسبية المتبقية لزيادة حصتنا إلى أكثر من 20 في المئة. علماً أنّ "شعاع" اشترت قبلها حصة

صفقة سلسلة

بمسعر 4,75 ريالاً عُمانية للسهم الواحد، اشترى "شعاع" من "أبراج" حصة 16,7 في المئة من الشركة العُمانية الوطنية للاستثمار "أونيك". الصفقة، حوّلت "شعاع" إلى أكبر مستثمر منفرد في "أونيك"، التي تبلغ قيمتها السوقية 43,2 مليون ريال عُمان (112 مليون دولار) موزعة أسهمها على أكثر من 7 آلاف مستثمر، ما يتيح لـ "شعاع" الحصول على تمثيل في مجلس إدارة "أونيك" القابضة، التي تملك "الوطنية" للتأمين على الحياة والأهلية للتأمين، بالإضافة إلى حصص مؤثرة في الأنوار القابضة، "أوريكس"، "ضمادات الخليج" و"عُمان للاستثمارات والتعويل"، وحصص أقلية في شركات عدة.

استثمار ستراتيغي

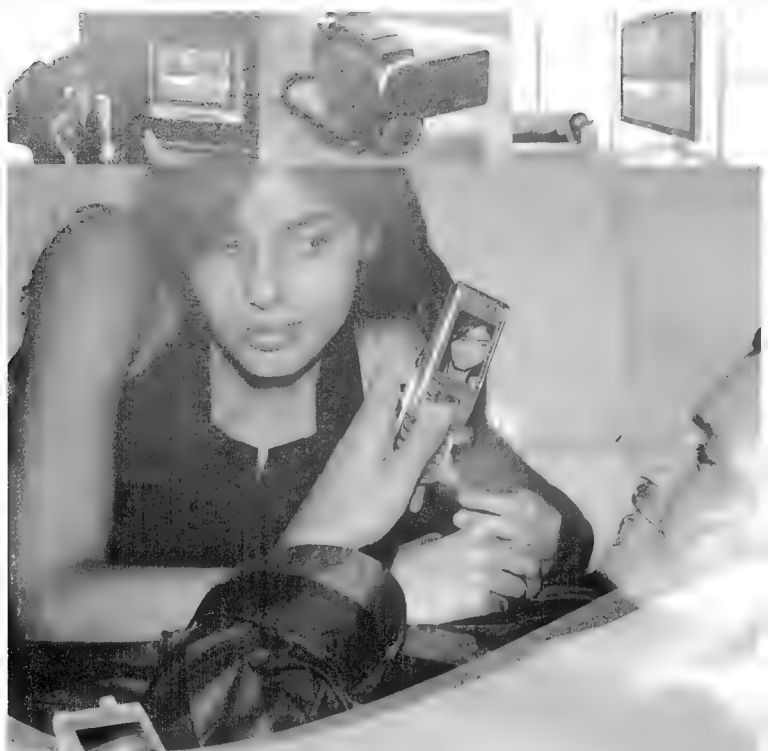
صفقة "أونيك" بالنسبة لـ "شعاع" تدخل في إطار تكريس نفسه كبنك استثمار إقليمي. فيعد إنجازها لصفقة "إعمار" بقيمة 130 مليون دولار لصالح مستثمرين

دبي - مروان النمر

في واحدة من أبرز الصفقات التي تشهد أسواق الأسهم الخليجية مؤخراً، اشترى بنك الاستثمار "شعاع" كابيتال من شركة الاستثمار المباشر "أبراج كابيتال" 16,7 في المئة من أسهم الشركة العُمانية الوطنية للاستثمار أونيك (ONIC).

الصفقة ليست الأولى بين "شعاع" و"أبراج"، حيث أنجز الأول لصالح الثانية صفقات "أرامكس" و"كوبولا" قبلها، لكن ما يميزها أنها الأولى بينهما كشار وبائع. كذلك، فإن أهمية الصفقة لا تكمن في قيمتها المالية البالغة 20 مليون دولار، بل في قيمتها المضافة على ستراتيجية "شعاع" واستثمارات "أبراج" ومستقبل "أونيك".

فماذا في تفاصيل الصفقة؟ ولماذا اشترى الأول وباع الثاني؟ وما تأثيرها على الأطراف الثلاثة؟



متعة الاكتشاف تبدأ من الداخل

جورم DigitAll مع شريحة شريحة تحتوي على تكنولوجيا راحة عالية وبأسعارها مع مستوى لهندسي والتصميم التي إنها تصنع بكثير الكبر انه نغرد تحول تترى ونتمتع صورة ابيض ولوناً أصلي وبصوياً واضح مع تصميم وفي أنها جويهر سامسونج ، وهي ضمن كل شيء مبتكرة. اخبر القوة الكاملة. سامسونج www.samsungmea.com



20 في المئة من شركة "أموال" (سابقاً الشركة القطرية للاستثمار للمباني) وحصة مماثلة في شركة "الخليج للمتمويل" الإماراتي.

وفرصة جذابة

عن جدوى الاستثمار في "أونيك"، يؤكد الرئيس التنفيذي لـ "شعاع كابيتال" -لقد دخلنا إلى "أونيك" في الوقت المناسب بعد إعادة هيكلتها وعودتها إلى الربحية. كما أن نشاطها يتمحور حول قطاعات التمويل والتأمين والاستثمار التي نعرفها جيداً ويمكن أن نقدّم فيها قيمة مضافة. كذلك فإن "أونيك" تدير محافظ استثمارية للأسهم والسندات، بالإضافة إلى حصص تراوح بين 15 إلى 20 في المئة في شركات تريد الخروج منها، وبالتالي يمكن لـ "شعاع" أن يلعب دوراً مهماً في إدارة هذه المحافظ، وفي إيجاد شريك لتسييل حصص الأقلية التي تملكها "أونيك" في بعض الشركات وتريد بيعها. ويضيف: كذلك فإن سوق مسقط للأوراق المالية تعتبر سوقاً واعدة ويتم تداول الأسهم فيها حالياً على خضافات سعر أدنى بكثير من الأسواق المجاورة.

وإذاً على سؤال عن سبب شراء الأسهم بقيمة 4,75 مليارات عُمانية في حين يتم تداوله حالياً بسعر لا يتجاوز 4,6 ريالاً، يجيب إيهاب الدروجي: "لقد دفعنا ثمن مسقط خضافات أرباحه المتوقعة، في حين أن قيمته الحقيقية كسهم يعود لشركة استثمار وتحويل يجب أن تبلغ 12 خضافة". متوقفاً أن تتخطى أرباح "أونيك" العام المقبل 50 مليون درهم إماراتي.

نداجة تفيض ذهباً

إذا كانت مفردة "كابيتال" (رأس المال) تجمع بين "شعاع" و"أبراج"، فإنّ ما يجمعهما أيضاً سبباً حاضراً من الصفقات الناجمة المشتركة والمنفردة، وأبرزها صفقة "أرامكس" التي يعتبرها نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ "أبراج" عارف مسعود نقلي، النداجة التي تفيض ذهباً. أمّا عن بيع أسهم "أونيك"، فيقول نقلي: "لـ الاقتصاد والأعمال" -تتمتع "أونيك" بقيمة أكبرى نذاه يوماً بعد يوم، ونحن سعداء ببيع حصة 16,7 في المئة منها إلى شركة استثمارية إقليمية أخرى. وعن سبب البيع طامناً أن الشركة تزاد نذاه، يجيب نقلي: "ببساطة، لقد تجاوزنا الهدف المنشود من استثمارنا في الشركة خلال زمن قياسي، وبمعدل عائد داخلي نسبته 85 في

الئة. فعندما اشترينا أسهم "أونيك" في بداية العام الماضي بسعر 2,3 ريال عُماني للسهم الواحد، كان هدفنا تحقيق عائد داخلي نسبته 30 في المئة سنوياً، أيّ أننا حققنا هدف الثلاث سنوات خلال سنة... فيعنا.

أرامكس و ABC

من سبب شرائه أصلاً لأسهم "أونيك"، التي تخضع لإعادة هيكلة شاملة من قبل لجنة تسيير، يرد نقلي: "عندما أصبح لدينا حصة أكثر من 20 في المئة من "أونيك" اتصل بي الرئيس التنفيذي للهيئة العامة لسوق المال العُمانية يحيى الجابري (التي حلت مجلس الإدارة وعيّنت لجنة التسيير) وسألني إن كنت أريد الانضمام إلى مجلس الإدارة، فقلت له: إنّ لجنة التسيير تقوم بعمل جيّد، كما أن الفترة الطبيعية لأيّ مجلس إدارة كي يحقق أهدافه لا تقلّ عن ثلاث سنوات، لقد مضى عامان وبقي عام، فلنكملوا مديهم وبعدها لكلّ حادث حديث". والجدير بالذكر أن فترة لجنة التسيير تنتهي في شهر حزيران/يونيو الحالي، وستعقد الجمعية العمومية لـ "أونيك" في السادس والعشرين منه لانتخاب مجلس إدارة جديد.

حول صفقات "أبراج كابيتال" المقبلة يعلن نقلي: "لـ الاقتصاد والأعمال: "سنطرح هذا العام غالبية أسهم "أرامكس" للاكتتاب العام في سوق الكويت وديي المالية على الأرجح". علماً أن "أبراج" تملك 1,6 مليون سهم في المؤسسة العمومية المصرفية ABC، وعنها يقول عارف نقلي: "اشترينا سهم ABC في شهر كانون الأول/يناير من العام الحالي بسعر 9 دولارات، ووصل الآن إلى 17 دولاراً، فلماذا لا نبيع".

أونيك: الخاضع العسير

"أونيك" التي كانت يوماً أكبر شركة مساهمة عامة منجزة على سوق مسقط للأوراق المالية، مؤت بمخاض عسير من الربع الأخير للعام 1999 حتى نهاية العام 2001، تولّد عنه حلّ مجلس الإدارة وتعيين لجنة تسيير من قبل الهيئة العامة لسوق المال العُمانية، وذلك لأول مرة في تاريخ الشركات العُمانية، فقامت اللجنة الكؤنة من 8 أشخاص ومندّتها 3 سنوات، بإعادة هيكلة شاملة للشركة القاضية أعادتها للربحية من خسائر مجتعة بلغت 40,7 مليون ريال عُماني (88 في المئة من رأس

المال)، وخفضت ديونها من 30,6 مليون ريال عُماني إلى الصفر.

وفي التفاصيل، أن مجلس إدارة "أونيك"، التي كانت تواجه "التسيير" بعد انهيارها تحت وطأة الخسائر وسوء الإدارة المالية وركود قطاع التأمين، كان يعتمد أخذ موافقة الجمعية العمومية على تصفية الخسائر من رأس المال، ولكن قبل يوم واحد من عقد الجمعية أبلغت الهيئة العامة لسوق المال مجلس الإدارة بحله وتعيين لجنة تسيير لإدارة الشركة وإعادة هيكلتها.

... والتوسع إقليمياً

وعن إنجازات لجنة "التسيير" يتحدّث لـ "الاقتصاد والأعمال" أكبر بن علي حبيب، الرئيس التنفيذي لـ "أونيك" وعضو اللجنة، فيقول: "منذ تولينا زمام الإدارة، في أيلول/سبتمبر 2001، قمنا على مدى ثلاث سنوات بإعادة هيكلة مشكلة الشركة ونشاطها، تولّد عنها موافقة جميع لديها البالغة 30,6 مليون ريال عُماني. كما حولنا الشركة من خسائر بلغت 27,1 مليون ريال في العام 2001 وحده إلى شركة رابحة على مدى السنوات المالية الثلاث الماضية، حيث بلغت الأرباح 1,5 و 3,8 و 9,2 ملايين ريال عُماني على التوالي. كذلك ارتفعت القيمة السوقية للشركة من 14,4 مليون ريال، قبل تخفيض رأس المال إلى 10 ملايين ريال، لتصل إلى أكثر من 43 مليون ريال عُماني في نهاية آذار/مارس الماضي، مسجلة ارتفاعاً نسبته 200 في المئة. والأهم من ذلك أن العائد على السهم تمسّن بنسبة 512 في المئة من 0,150 إلى 0,918 ريال عُماني للسهم.

وعن رأيه بصفقة "شعاع" -"أبراج" حول "أونيك"، يقول أكبر حبيب: "نحن سعداء جداً أن يكون بنك "شعاع" أكبر مساهمين، ما يمتنع به من خبرة عربية وسعة طيبة". وعفاً إذا كانت استراتيجية الشركة مستغنى بعد الصفقة، يجيب حبيب: "ستراتيجية "أونيك" لم تتغيّر منذ تعيين لجنة التسيير، إنها خطة من مراحل عدة. لقد اجتدنا المرحلة الأولى بإعادة هيكلة وضمة المالي، أمّا المرحلة الثانية، والتي سيكون لـ "شعاع" دور مهم فيها بالتاكيد، فهي مرحلة النموّ والبناء". نعوّ في أيّ قطاعات رأى أسواق؟ يجيب الرئيس التنفيذي لـ "أونيك": "في قطاعات التأمين والخدمات المالية، والتوسع جغرافياً خارج السلطنة إلى أسواق الخليج". ■

تنطلق بك الى ارقى مستوى



الصياغة محببة



عاديلا
DTS

مجموعات شركات أحمد بهجت المصرية سباق بين التسوية والتصفية

القاهرة - الاقتصاد والأعمال



محمود عبدالعزيز



أحمد بهجت

أخرى عامة واستثمارية.

لا تسهيلات ولا تساهل

بسبب هذا التعثر والتوقف عن السداد دخل أحمد بهجت في مفاوضات مع البنوك الدائنة من أجل التوصل إلى تسويات ملائمة، إلا أن هذه المفاوضات التي استغرقت نحو عامين كاملين كانت تنتهي دائماً بالفشل نتيجة مطالبة بهجت بالتكفّر للبنوك بإسقاط جزء من المديونية وخفض الفوائد وضخ تمويل جديد للمجموعة لمعاونتها على تعويم أنشطتها واستكمال مشروعاتها المتوقفة، خصوصاً المشروعات العقارية التي امتنع المستثمرون عن سداد الأقساط للمستحقة لمجموعة بهجت نتيجة عدم اكتمال المشروعات، وهو الأمر الذي تسبّب في نزوب السيولة المالية لدى المجموعة وضاعف من حدة الأزمة التي تواجهها.

وكانت مبررات البنوك الدائنة في رفض توفير تمويل جديد لشركات المجموعة هو عدم وجود ضمانات كافية لهذه القروض الجديدة، بعدما رهن بهجت معظم الأصول ذات القيمة العالية لصالح البنوك، وعدم اقتناع البنوك بقدرة الشركات على سداد القروض الجديدة.

كريم 1 وكريم 2. هذا التعثر الناتج، حسب محلّلين ماليين، عن التوسع غير اللئوس في أنشطة المجموعة ومثل أموال طائلة في أنشطة غير مربحة مثل البث الفضائي، إضافة إلى حالة الركود العامة أدّى إلى عجز شركات المجموعة عن سداد ديونها للبنوك التي تتجاوز - حسب معلومات حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" - 4 مليارات جنيه في بيتها 2,1 مليار جنيه للبنك الأهلي المصري فقط بينما تتوزّع المديونية الباقية على أكثر من 7 بنوك



البنك الأهلي يُغلّق "خزائنه المشرقة"

أمام بهجت ويستصلر

قراراً بمنع سفره



البنوك غير مقتنعة

بسلامة الأوضاع المالية

وتتجه إلى وضع اليد على الأصول



تصاعدت الأزمة المالية التي تواجهها مجموعة بهجت غروب المصرية لتصل إلى حدّ التهديد لوجودها، وذلك في ضوء تعثر المفاوضات مع البنوك الدائنة، وصدر قرار من النائب العام بمنع سفر رئيس المجموعة أحمد بهجت بناء على دعوى رفعها البنك الأهلي المصري وهو أكبر الدائنين الذي يباشر إجراءات تنفيذ الرهن على بعض أصول المجموعة، علماً أنّ البنك كان قد فتح خزائنه على مصراعها وبصيغ لا تخل من علامات الاستفهام أمام أحمد بهجت إبان رئاسة محمود عبد العظيم للبنك، وتبعته في ذلك بنوك أخرى.

وترافق ذلك من تحرّك وزارة الإسكان وهيئة المجتمعات العمرانية الجديدة لضمان استيفاء قيمة الأراضي التي منحت لأحمد بهجت بأسعار "شبه رمزية" لإقامة مشاريعه العقارية والسياحية إضافة إلى التوسع غير اللئوس في مجالات الترفيه والبث الفضائي، كما يرى المراقبون، ويبدو أنّ كفة المفاوضات "ربع الساعة الأخير" بين المجموعة والبنوك الدائنة بإشراف البنك المركزي تميل نحو مشاركة فعليه من قبل البنوك في إدارة شركات المجموعة.

ثلاث جهات

هكذا فجأة ومن دون مقدمات وجدت مجموعة شركات أحمد بهجت نفسها تواجه معارك على جهات ثلاث.

قبل نحو عامين، بدأت ملامح التعثر المالي تكتفي بظلالها على أنشطة مجموعة "بهجت غروب" القابضة التي يتفرّع عنها 28 شركة تعمل في مجالات التصنيع والترفيه والعقارات والسياحة والسيمنا والطب إضافة إلى محطتين فضائيتين هما

بنك لبنان والمهجر

أعمال الربع الأول من ٢٠٠٤

مستويات قياسية للأرباح والقوة المالية والملاءة

تميّزت أعمال الربع الأول من ٢٠٠٤ مقارنة مع الربع الأول من ٢٠٠٣ بما يلي:

• **الموجودات تجاوزت ٩ مليار دولار أميركي، بزيادة ١.٦٣ مليار دولار أميركي**

• **الودائع تجاوزت ٨ مليار دولار أميركي، بزيادة ١.٤٩ مليار دولار أميركي**

• **تعزيز المستوى الأعلى للأرباح في القطاع المصرفي**

بلغت الأرباح ٢٢.٣٩ مليون دولار أميركي خلال الثلاثة أشهر الأولى من العام ٢٠٠٤، وذلك عدا عن المؤنات الاحتياطية الحرة أو الضمنية الهامة جداً. ولقد بلغت أرباح الفصل الأول من ٢٠٠٣ مبلغ ٢٢.١٩ مليون دولار أميركي.

• **السيولة، بالغة الارتفاع ويزداد مستمر**

ارتفعت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملة الأجنبية من مجموع ودائع الزبائن بالعملة الأجنبية من ٦٥,٥٢٪ في نهاية آذار ٢٠٠٣ إلى ٧٠,٥٨٪ في نهاية آذار ٢٠٠٤. أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالحفاظ على سيولة جاهزة تفوق مجموع ودائع الزبائن بالليرة اللبنانية.

• **معدل الملاءة: بلغ حوالي ٣.٥ مرة المعدل الدولي و ٢.٥ مرة المعدل المطلوب في لبنان**

بلغ هذا المعدل ٢٩,٧٧٪ في نهاية ٢٠٠٣ بعد تنزيل أرباح ٢٠٠٣ الموزعة في نيسان ٢٠٠٤ وعلماً أن المعدل المطلوب في لبنان هو ١٢٪ وأن المعدل الدولي هو ٨٪.

• **الاستمرار بالانفراد بأعلى تصنيف محلي BBB+ لقوة ومثانة المصرف المالية**
وذلك وفقاً لمؤسسة كابيتال انتاليجانس المختصة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.

• **الأموال الرأسمالية: ١٤٠.٨٦٥ مليون دولار أميركي**

بزيادة ٧,٧٨٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي علماً أن الأموال الخاصة الأساسية قد زادت بنسبة ٣,٠٦٪ لتبلغ ٥٧٤,٧٨ مليون دولار أميركي.

• **ارتفاع التسليفات للقطاع الخاص وانخفاض حجم سندات الخزينة اللبنانية**

ارتفعت التسليفات للقطاع الخاص ١٢٤ مليون دولار أميركي أي بنسبة ١١,٧٪ علماً أن محفظة المصرف من سندات الدين بالعملة الأجنبية وسندات الخزينة الصادرة عن الدولة اللبنانية قد انخفضت بنسبة ١٣,٨٧٪.

• **أفضل مصرف في لبنان**

اختر بنك لبنان والمهجر "أفضل مصرف في لبنان" من قبل المؤسستين العالميتين Global Finance للسنة الثالثة على التوالي و Euromoney للسنة الرابعة على التوالي.

بنك لبنان والمهجر



راحة البال

إنذار حكومي

على صعيد آخر، أتى نضوب السيولة إلى توقف أحمد بهجت عن سداد الأقساط المستقاة عليه لوزارة الإسكان والمجمعات العمرانية الجديدة مقابل الأراضي التي حصل عليها في مدينة السادس من أكتوبر وحصلها 2100 فدان، ما أتى إلى تراكب مديونية قيمتها 650 مليون جنيه، الأمر الذي دفع جهاز مدينة السادس من أكتوبر إلى قطع المياه عن مشروعات المدينة الترفيهية والمتنزهات السكنية وفندق "هيلثون دريم" وإصدار قرار إداري بالحجز على هذه المشروعات والتهديد بإلغاء تخصيص الأرض وتوجيه إنذار بهذا المعنى لـ أحمد بهجت.

منع سفر ورهن

التطور الأكثر درامية قاده البنك الأهلي المصري وهو أكبر الدائنين، حيث فاجأ الأوساط المالية في مصر بمذكرة تقدم بها للأنباء العام يطلب فيها منع أحمد بهجت من السفر إلى خارج البلاد وهو الطلب الذي استجاب له النائب العام وأصدر بالفعل قراراً بال منع من السفر خصوصاً وأن البنك المركزي تضامن مع البنك الأهلي في هذه المذكرة بل وذهب إلى أبعد من ذلك حيث طالب بفرض التفتُّح على ممتلكات بهجت وفاء لديونه للبنوك.

بعد صدور قرار المنع من السفر لم يتسرع البنك الأهلي وقتاً، حيث باشر بتنفيذ إجراءات الرهن على بعض الممتلكات وبدأ في اتخاذ ترتيبات لإنشاء شركة متخصصة في الاستثمار العقاري لإدارة الأصول التي تؤول إليه مقابل مديونيات لدى علاقته سواء كان بهجت أو غيره من العملاء المتعثرين. وهكذا لم تجد مجموعة شركات بهجت أمامها سوى طريقة واحدة هي التدخل في جولة مفاوضات جديدة مع البنوك تحت إشراف مباشر من البنك المركزي للتوصل إلى تسوية تضمن للبنوك أموالها وهي الجولة التي تجري هذه الأيام وتبدي فيها البنوك مرونة لا بأس بها وحرصاً على عدم انهيار المجموعة، ما يؤتي بالتالي إلى ضياع القروض التي حصلت عليها.

باني الهيكل يهدمه

إذا كانت خطوة البنك الأهلي لمنع أحمد بهجت من السفر، تُشبه مباشرة في "هدم الهيكل"، فإن البنك الأهلي هو المسؤول

ملاك الشقق يرفضون النفع قبل استكمال المشروعات

وزارة الإسكان تقطع المياه عن مشروعات المجموعه وتؤخر بإلغاء تخصيص الأراضي

أراض حكومية شاسعة "خصصت" للمجموعة بسعر 80 جنيه، تم تقسيمها من قبل البنوك بسعر 350 جنيه، مقابل قروض ضخمة

الأول عن بناء هذا "الهيكل" عندما التقى رئيس البنك الأهلي الأسبق محمود عبد العزيز قبل 10 سنوات بالدكتور أحمد بهجت، الذي كان مهاجراً للولايات المتحدة الأمريكية في مقر السفارة المصرية في واشنطن وعرض عليه العودة إلى مصر والاستثمار فيها وبالفعل عاد بهجت -الحاصل على إجازة الدكتوراه في الهندسة الإنشائية من إحدى الجامعات الأميركية وعمل لفترة مودراً لكونات أجهزة التلفزيون من الباطن لحساب الشركة- القابضة للصناعات الهندسية وهي إحدى شركات القطاع العام التي كان يرأسها عبد الوهاب الحبال -اللقَّب في أشهر قضايا الرشوة والرتب- ثم عمل بهجت وكبيراً لشركة "غولد ستار" الكورية في مصر وأنشأ بعد ذلك شركة "غولدي" التي كانت بداية توسع أعماله.

تساقُوت وشبهات

وبالطبع لم يكن في حقيبة أحمد بهجت لدى عودته إلى مصر كل هذه المخابرات بل اعتمد على "خزائن البنوك" التي فتحته له على مصراعها ولم تفلح مسيرته من بعض ألعاب "اقتناص الغرض" حيث حصل على مساحات شاسعة من الأراضي في مدينة السادس من أكتوبر بسعر لا يزيد على 80 جنيهاً للمتر ولكن تم تقييم سعر المتر بنحو 350 جنيهاً عند عرض هذه الأراضي كضمان للحصول على قروض من

للمصارف لا سيما البنك الأهلي الذي دخل شركاً مساهماً في بعض أنشطة بهجت مثل مدينة "دريم لاند" للالعاب الترفيهية ومتنزه "دريم لاند" السكني الفاخر. وإذا كانت مسارات التقاض الحالية بين البنوك ومجموعة شركات بهجت توحي بإمكانية التوصل إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف، فإن المعلومات التي حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" تشير إلى صياغة علاقة جديدة بين البنوك الدائنة وشركات بهجت بحيث تسيطر البنوك على التدفقات المالية الناجمة عن أنشطة المجموعة لاستخدامها في سداد جزء من الديون مباشرة وكذلك تعيين مرافقين ماليين تابعين للبنوك في إدارات الشركات، إضافة إلى توفير تمويل جديد محدود لا يزيد على 100 مليون جنيه لإنهاء وتشغيل بعض المشروعات العقارية المتوقفة مقابل الحصول مباشرة على الأقساط من المشترين، وكذلك دراسة إمكانية دخول البنوك الدائنة كمساهمين في الشركات للمساعدة في إدارتها.

مخاوف في البورصة

بغض النظر عما إذا كانت المفاوضات الحالية بين "مجموعة بهجت" والبنوك الدائنة ستؤدي إلى حلول مرضية أم لا، فإن شدة مخاوف تجتاح دوائر المال والأعمال والبورصة تجاه تطورات الأوضاع في المجموعة خصوصاً وأن أسهمها تتدأولها في البورصة التي تأثرت سلباً بهذه الأحداث، كما أن انهيار المجموعة يحمل مخاطر اجتماعية كبيرة لأنه يوجد بحوزة صغار المستثمرين كمئات لا بأس بها من أسهمها.

أيضاً تعود هذه المخاوف إلى أن المخان العام في مصر لا يحتمل انهيار إمبراطورية "بجم مجموعة بهجت" وهو الأمر الذي ستسعى الحكومة إلى منع حدوثه بشتى الوسائل خصوصاً بعد التعديلات التي أجرتها على قانون الاستثمار مؤخراً والهادفة إلى تشجيع المستثمرين، وكذلك قانون البنوك الجديد الرقم 8 للعام 2003 الذي يفتح الباب أمام تسوية ديون رجال الأعمال المتعثرين وترجيح كفة التسوية على كفة الملاحقات القضائية.

على هذه الخلفية يصبح مصير إمبراطورية بهجت غامضاً وإن كان من المؤكد أن العاصفة التي تواجهاها عاتية. ■

RAYMOND WEIL
GENÈVE

www.raymond-weil.ch

time to dream



Don Giovanni
Cosi Grande

Self-winding mechanical
chronograph movement

- المملكة العربية السعودية الرياض: راشد المنهجي وأخوانه، هاتف: ٣١١٢١١١ (٩٦٤) جدة: إبراهيم محمد سبروي، هاتف: ٣١٢٦١٤٥ (٩٦٦)
- البحرين: محلات بدخش، هاتف: ٨٤١١١٨ (٩٦٦) قيلان: شركة حنان للخدمات والتسويق، هاتف: ٧٧٣٣٦٢١ (٩٦٨)
- الكويت: أم. بي. أي، هاتف: ٥٧٧٠٣٧ (٩٦٥) البحرين: موبيرات آسيا، هاتف: ٥٧٥٤٤ (٩٦٦)
- قطر: شركة الدوحة للخدمات والتسويق، هاتف: ٤٤٧٨٠٠ (٩٦٤) الإمارات العربية المتحدة دبي: سلامة النظم، هاتف: ٣٧٤١٤٧ (٩٦٤)
- لبنان: ابراهيميان - شركة مساهمة، هاتف: ٢١٧٩٥٢ (٩٦١٩) الأردن: شركة أبو شقرة للتجارة، هاتف: ٣٥٩٩٩٢٠ (٩٦٢)
- سوريا: دمرجيان ولولاه، هاتف: ٢٢١٤٧٠ (٩٦٢١) الجمهورية اليمنية: محلات أبو توفيق للتجارة، هاتف: ١٧٧٥٠٧ (٩٦٧)
- إيران: شركة سمران، هاتف: ٨٤٠٩١٢٢ (٩٦١)

يُتوقع تأسيسها في باريس أوائل تموز/يوليو هيئة إقليمية لمكافحة غسل الأموال



محمد بعاصري

رياض سلامة

التشكيل الإداري وإقرار النظام الداخلي ولوائح العمل واختيار الأمين العام للهيئة ومقرها.

ويبدو، أن التنسيق المسبق بين دول المنطقة عبر الاجتماعات التحضيرية التي جرت في الأشهر الماضية - من دون الإعلان عنها - والاتصالات المستمرة، أفضت إلى اتفاق شبه نهائي على مذكرة التفاهم الخاصة بإنشاء الهيئة، بما في ذلك بعض التفاصيل الخاصة ونظام التصويت الذي راعى خصوصاً حساسية عدم إمكانية ضم جميع دول المنطقة إلى هذه الهيئة لاتغيرات معروفة تتعلق بالصراع العربي - الإسرائيلي.

وبحسب المعلومات المتوفرة، فإن ثلاث دول عربية هي لبنان ومصر والبحرين أبدت اهتماماً ورغبتها بإضافة مقر الأمانة العامة للهيئة، مع ترجيح زياد وثوقاً لصالح اختيار للمامة (عاصمة البحرين) لاتغيرات تتعلق بالموقع ويانضم دول مجلس التعاون الخليجي التي تتميز حالياً بحياتها بمقعد في هيئة مجموعة العمل الدولية، فيما ينتظر أن تكون بيروت المركز المفضل لعقد الجمعيات العمومية وأنشطة التدريب الخاصة بعمل الهيئة قياساً إلى التجربة الخاصة التي مزنت عمل هيئة التحقيق الخاصة، المولجة بمكافحة غسل الأموال التي يرأسها حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ويتولى أمانة سرها، محمد بعاصري، والمذاعة بموجب القانون الرقم 2001/318

ويقول بعاصري لـ "الاقتصاد والأعمال"، أن فكرة إنشاء الهيئة الإقليمية انطلقت من مجموعة العمل الدولية قبل سنوات، لكنها تقدمت بسرعة خلال الفترة الماضية، بفعل بلورتها وإطلاقها كمبادرة من قبل حاكم مصرف لبنان، ثم تحولت إلى مشروع أكثر تقدماً خلال الاجتماع الأول غير الرسمي لممثلي عدد من الدول العربية

إذالم تطرأ عقبات فنية أو إدارية في اللحظات الأخيرة، تشهد العاصمة الفرنسية مطلع شهر تموز/يوليو المقبل، ولادة هيئة إقليمية لمكافحة غسل الأموال في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وذلك على هامش الاجتماعات الدورية لمجموعة العمل الدولية لمكافحة غسل الأموال (GAFFI-F.A.T.F) وستكون الهيئة الجديدة "MENA-F.A.T.F" السادسة من نوعها في العالم التي تتولى

تنسيق الجهود الإقليمية والتعاون مع الهيئة الدولية في مجال تطوير البنى القانونية والتشريعات المالية والمصرفية وتحسين الرقابة في مجال منع استقرار أو مرور "الأموال الغدرة"، حيث تنضم إلى جمعيات مماثلة نشأت سابقاً في أميركا الجنوبية وأميركا الوسطى وآسيا وأوروبا وأفريقيا الشمالية، كما ستكون منصة مشتركة للتفاعل مع المنتدى العالمي لوحدات الأخبار المالي، الذي أزداد دوره تبعاً، في

مجال مكافحة أموال الإرهاب بعد أحداث 11/أيلول/سبتمبر 2001.

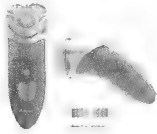
وبحسب السيناريو المرسوم للإعلان رسمياً عن الهيئة الإقليمية الجديدة، يفترض أن تقوم مجموعة العمل الدولية وعلى أعلى مستوياتها الإدارية، بتوجيه رسائل رسمية إلى وزراء المال والهيئات المختصة في المنطقة المعنية أوائل شهر حزيران/يونيو الجاري، لدعوتهم إلى تشكيل الهيئة على هامش اجتماعاتها في باريس، بما في ذلك إعلان

لبنان: ثقة دولية متزايدة

استضافت بيروت بين 11 و13 أيار/مايو الماضي مؤتمراً إقليمياً حول مكافحة غسل الأموال، نظّمته هيئة التحقيق الخاصة بمشاركة 12 دولة عربية وباكستان وتركيا وأرمينيا وإيران، وممثلين لوزارات الخزانة الأميركية ووحدة الأخبار المالي البريطانية (NCES) وبذلك التسويات الدولية الذي شارك بالتظلم عبر معهد الاستقرار التابع له. واعتبر أمين سر هيئة التحقيق الخاصة بـ محمد بعاصري: "أن المؤتمر عكس تقدّم لبنان في مجال مكافحة تبييض الأموال على صعيدي التشريع والتنفيد، وحاز على سمعة إيجابية جداً على المستوى الدولي،

وأنشأ المسؤول في وحدة الأخبار المالي البريطانية مارتن كومي مجهود لبنان في تطبيق المعايير الدولية، داعياً الدول الأخرى إلى محاكاة هذه التجربة التي نقلت البلد من موقع لائحة الدول غير المتعاونة إلى موقع النموذج الناجح في حيازة ثقة المجتمع الدولي بنظافة أسواقه.

وشدّد كومي على "أهمية التعاون الدولي في مكافحة تبييض الأموال، باعتبارها قضية دولية أكثر منها محلية"، وتوّده بدور المؤتمرات الإقليمية في تعزيز التجارب وتبادل الخبرات وتنسيق الجهود".



تكتب آلة الحلاقة "سانسوتيك" مع نوع بشرتك. كان أمامنا خياران آلة حلاقة تكتب مع نوع البشرة أو بشر بكتب مع آلات الحلاقة.



B094 setting 02 B094 setting 03 B094 setting 04 B094 setting 05 B094 setting 06 B094 setting 07

كيف يصمم فريق عمل بارع ومحترف آلة حلاقة تصمن لكل رجل الحلاقة الصعاليه التي يتمناها؟ ببساطه، يرافق يلاحظ بدقة. ثم يجمع كل ما توصّل إليه، يطبّق عليه كل ما يعرفه عن اللحيه والبشره ويبحث عن قاسم مشترك. هنا ما فعلناه تماماً ضمن مشروع "سانسوتيك". وكانت مفاجأة القاسم المشترك أن لا شيء مشتركاً فأدوات بشرة الرجال فريده و"شخصية" تماماً كخصومات أصابعهم. وكان التحدي فعلى آلة الحلاقة أن تكون أيضاً فريده وشخصية. ومصمّمه تماماً لتناسب بشرة كل رجل على وجه الأرض. وكان الإنجاز آلة الحلاقة "سانسوتيك" الجديده المزوّدة بزرّ لتحكّم في درجة الراحة الذي يمنحك إمكانية ضبط حركة آلة الحلاقة وفقاً لما تناسب لحينك أنت وطبيعه بشرتك أنت. عابده كانت أم متدرّجه في نسب الخسائيه، ليبحث عن الدرجه الملائمة لك. لا تُبدّلها أبداً... إطلاقاً، فهذه هي درجتك أنت بالتأكيد، وإن كان رقم نوع بشرتك 832 833/834/835 بالتحديد!!

Philishave
Sensotec



فيصل العيار وهشام الزوقي

على هذه الصفقة فهو انعكاس لسياستها الرامية إلى زيادة استثماراتها في قطاع الاتصالات. ويقول الرئيس التنفيذي لمؤسسة هشام الزوقي معلقاً على الصفقة: "إن هذا الاستثمار المشترك يبرز اهتمام المؤسسة بالاستثمار في الفرص المؤاتية في قطاع الاتصالات، كما أنه يتماشى مع استراتيجيتها في المشاركة مع المستثمرين الخليجيين في مشروعات خارج المنطقة تعود بالنفع على الاقتصادات الخليجية".

يُذكر إلى أن الوطنية للاتصالات - الجزائر التزمت طرح خدمة الهاتف النقال في المدن الجزائرية الرئيسية قبل نهاية العام 2004، وقد جعلت سلفاً عقوداً مع شركتين أوروبيتين في مجال تكنولوجيا شبكات الهواتف النقالة والبنية الأساسية للاتصالات المتنقلة.

الخليج للاستثمار تملك حصة في الوطنية للاتصالات

وقعت مؤسسة الخليج للاستثمار اتفاقية مع الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة الكويتية، تملك بموجبها 20 في المئة من أسهم شركة "الوطنية للاتصالات - الجزائر" التي يبلغ رأس مالها نحو 210 ملايين دولار. ويأتي هذا الاستثمار في وقت تسعى فيه "وطنية" إلى الالتزام بشروط وخصة النقال التي ويبحثها في الجزائر بعد منافسة حادة مع سبع شركات عالمية.

وتعليقاً على الصفقة اعتبر رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة فيصل العيار أن توقيع هذا الاستثمار يأتي في وقت تنموي فيه السوق الجزائرية على فرص ممتازة، لأنها بحسب وصفه: "سوق كبيرة تضم نحو 33 مليون نسمة، لكن معدل انتشار الهاتف النقال فيها لا يزيد عن 5 في المئة". وأضاف أن الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة تشقن مبادرة مؤسسة الخليج للاستثمار، ذات الكفاءة المعروفة بالاستثمار المشترك.

أما توقيع مؤسسة الخليج للاستثمار

على هامش الاجتماعات الدورية لمجموعة F.A.T.F الدولية في استوكهولم منتصف شهر تشرين الأول/أكتوبر من العام 2003 الماضي، الذي شهد بلورة الفكرة والمباشرة بإعداد مذكرة التقييم، بعد مقابلة للمجموعة الدولية التي شجعت التحرك وأثنت عليه، ثم انعقد الاجتماع الثنائي غير الرسمي - وغير الملصق دائماً - في البحرين منتصف شهر كانون الثاني/يناير الماضي، ليلعب الاجتماع الثالث في نهاية شباط/فبراير في باريس الذي حضرته 11 دولة عربية وتم خلاله إنهاء جميع الملاحظات الواردة على المشروع وإعادة صياغة مواد النظام الداخلي بما يتواءم مع هذه الملاحظات، بما في ذلك عدم قبول أي عضو جديد إلا بإجماع الأصوات، (الأمر الذي يعني سدة الباب أمام أي تفكير لإدخال إسرائيل كمعضو في الهيئة).

ويؤكد بعاصري، أن 14 دولة عربية على الأقل وافقت، حتى الآن، على المشاركة بتأسيس الهيئة بما فيها دول مجلس التعاون الخليجي، ومن الممكن انضمام دول أخرى في شمال أفريقيا قبل أو بعد الاجتماع التأسيسي وإعلان الهيئة رسمياً. وهناك دعم واضح ورعاية لإطلاقها من قبل المجموعة الدولية وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي، كما يتوقع أن تلقى أصدااء إيجابية ومليحة لدى الهيئات الدولية الأخرى المهتمة وفي مقدمتها المنتدى العالمي لوحدة الأخبار الدولية وهيئات الرقابة ولجنة بازل وبنك التسويات الدولية وغيرها.

ويعتبر بعاصري، أن توحيد جهود المنطقة وتنسيقها في مجال تأكيد نظامه الأسواق من الأموال القذرة وغير المشروعة، عبر هيئة مشتركة، سيضعها في موقع العمل وصياغة الاقتراحات والقرارات الخاصة في المجتمع الدولي وهيئات المتخصصة، لاسيما وأن الدول المؤسسة للهيئة باتت تملك البنية القانونية والتشريعية والإدارية والفنية والهيئات الوطنية التي أفلحتها للالتزام الدقيق بتوصيات F.A.T.F الأربعين والتوصيات الثماني الخاصة بمكافحة أموال الإرهاب، بما في ذلك الإدارة البشرية الكفوءة والتدريب وفق المعايير والمواصفات الدولية الأكثر تشدداً ومواكبة لتطورات الرقابة. ■

اتفاقيات استثمارية وتعليمية بين السعودية وروسيا

أوراق أول دفعة من 6 طلاب سعوديين مهتمين بالدراسة في موسكو.

ويأتي اجتماع الجلسة الثانية للجنة الروسية السعودية المشتركة في ظل تطور العلاقات بين البلدين على كافة الأصعدة، كما يشير السفير الموفد فوق العادة لروسيا الاتحادية إلى الرياض د. أندري باكلانوف، الذي أمل بتعزيز هذه العلاقات في شتى المجالات ومنها على سبيل المثال "انتاج وتسويق الطائرات المدنية من خلال الشركة بين التقنيات الروسية ورأس المال السعودي".

ومن المتوقع أن يحضر وفد كبير من رجال الأعمال السعوديين الاجتماع المرتقب لرجال الأعمال العرب والروس، الذي ينظمه مجلس التعاون الاقتصادي والتجاري العربي الروسي الشهر المقبل في موسكو.

يحفل اجتماع الجلسة الثانية للجنة الروسية السعودية المشتركة، الذي سينعقد في العاصمة السعودية الرياض في شهر تشرين الأول/أكتوبر المقبل، بتوقيع عدد من الاتفاقيات الاقتصادية والتجارية بين البلدين، لا سيما منها: اتفاقية لتشجيع الاستثمارات المتبادلة، اتفاقية لتفادي الازدواج الضريبي، اتفاقية بين وزارة التعليم العالي في البلدين تنص على تبادل البعثات الدراسية وزيارات متخصصين في مجالات التعليم، اتفاقية لتبادل الخبرات بين أكاديمية العلوم الروسية ومدينة الملك عبد العزيز للتقنية، إضافة إلى إنشاء اللجان المتخصصة في كافة الميادين الاقتصادية والتجارية التي تهم البلدين مثل: الطاقة، النقل البري والجوي وتقنية المعلومات. يشار في هذا السياق إلى أن السفارة الروسية في الرياض استقبلت الشهر الماضي

أول بنك يضم
الشيخ خليفة آل نهيان
لازمتياز



بنك أبوظبي الوطني
NATIONAL BANK OF ABU DHABI
البنك الوطني

بعد تعزيز شراكته مع الأمير الوليد بن طلال

جاسم البحر ينطلق من دبي بمليار دولار



الأمير الوليد بن طلال (من اليمين) وجاسم البحر

يتكوّن من 460 جناحاً بكلفة قدرّت بنحو 300 مليون دولار في جزيرة النخلة جميرا - دبي، علماً أنّ المشروع أيضاً شقّقاً عددها 246 شقة فاخرة. يذكر أنّ للأمير الوليد حصّة مؤثّرة في "أيفا" من خلال صناديق استثمارية لصالحه وصالح عائلته.

وتستمر المفاوضات

وكما مفاجآت البحر التي لا تأتي فرادي فقد أعلن أيضاً في سوق السفر العربي أنّ "أيفا" بصدد إطلاق مشروعين جديدين في دبي وهما شراء قطعة أرض أرسيت بمزارع أقامه مركز دبي المالي، ستقيم "أيفا" عليها برجاً بارتفاع 40 دوراً تضمّ في جزء منها مركز إدارة عمليات "أيفا" العقارية والاستثمارية والسياحية، إلى ذلك كشف عن برج آخر في بحيرات الجميرا يرتفع 40 دوراً أيضاً للاستخدام السكني والاستثماري، ولدى البحر أفكار عن مشروع قيد الدراسة لشراء جزيرة للاستثمار في "جزر العالم" في دبي.

وفي وقت سابق لسوق السفر العربي كان البحر أعلن عن مشروع فندق يضمّ ألف غرفة في منطقة الهلال في جزيرة النخلة، وعن مشروع بالم ريزيدانس الذي يضمّ ألف شقة في 3 أبنية هي: "البنات" و"الحصير" و"الميل الذهبي".

يذكر أنّ لشركة "أيفا" استثمارات في جنوب أفريقيا والبرتغال وبنجاب، فضلاً عن الكويت ولبنان وعدد من الدول العربية والأفريقية الأخرى؛ وبلغت أرباح الشركة في الربع الأول من العام الحالي نحو 80 مليون دولار أي أنّ توقعات أرباحها للعام 2004 قد تصل إلى نحو 300 مليون دولار. ■

قلّما نجد في الكويت من يمدح مناخ الاستثمار في دبي بحماس ومن دون أي تحفظ كما يفعل رجل الأعمال جاسم محمد البحر. ويقرن البحر قوله بالفعل إذ وصل إجمالي حجم استثماراته في مشاريع دبي العملاقة إلى نحو مليار دولار. ولا يتوانى البحر عن ترديد ما سمعه من ولي عهد دبي وزير دفاع الإمارات الشيخ محمد بن راشد عندما قال له: إذا خسرت في دبي ولم يكن السبب طريقة إدارتك، فإنّ الإمارة تعرّض عليك؛ أي أنّ الشيخ محمد متأكد من أي إدارة سليمة لأي مشروع في دبي لا بدّ أن توبّخ.

وكانت حركة البحر لافتة جداً في سوق السفر العربي الذي غنّد الشهر الماضي وتمّ خلاله إطلاق عمليات بيع شقق "الميل الذهبي" البالغ عددها نحو 780 شقة فاخرة وقيمتها نحو 400 مليون دولار، وهي تقع على الواجهة البحرية في مشروع النخلة - جميرا. و"الميل الذهبي" مجنّح سكني وتجاري على مساحة 60 ألف متر مربع. وراوحت أسعار الشقق المباعة لخليجيين وغير خليجيين (حيث كان هناك بعض الطلب العالي) بين 250 ألف دولار و550 ألفاً. ويغطّي كامل المشروع (الميل الذهبي) جانباً من جذع النخلة على واجهة بحرية طولها 1,5 كيلومتر، وبلغت تكلفته 300 مليون دولار، إذ يضمّ إلى جانب الشقق الفاخرة 220 محلاً تجارياً إضافة إلى مرافق خدمية ومطاعم.

وفي موازاة إعلان بيع جزء من مشروع "الميل الذهبي" أعلن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الاستثمارات المالية الدولية (أيضا) جاسم البحر توقيع عقد اتفاق مع مجموعة الملكة للاستثمارات الفندقية KHI التي يرأس مجلس إدارتها الأمير الوليد بن طلال وذلك للدخول في شراكة لإنشاء منتجج فيرمونت Fairmont الذي يحتوي على 300 غرفة ونادي فيرمونت النخلة للعطلات الذي



سلطان بن سليم رئيس شركة "تفصيل" (يمين) وجاسم محمد البحر رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الاستثمارات المالية الدولية "أيفا" (يسار) وجاسم البحر رئيس "أيفا" للتفادي والتلجعات ورئيس العمليات (يمين) ووحيد عطا الله المدير التنفيذي للعمليات في "تفصيل" خلال الإعلان عن مشروع "الميل الذهبي"



هيونداي ١٩٠ بلدا
وسيارة واحدة أرضت الجميع

بسم هيونداي باستمرار لتحقيق أعلى مستويات الجودة والأداء
الثقة والإرادة وضعا هيونداي ضمن أفضل مصنعي السيارات في العالم.

 **HYUNDAI**
هيونداي، معك دائما



الرئيس إميل لحود والأمير الوليد بن طلال أمام اللوحة التذكارية

تحتوي على 234 غرفة وجناحاً تتميز بأحدث التجهيزات التقنية، إضافة إلى صالة فخمة للحفلات وصلات معدة للاجتماعات ومجهزة بأحدث التقنيات البصرية والسمعية والعديد من المرافق التي توفر خدمات راقية للنزلاء.

وقع الاختيار على سلسلة فنادق ومنتجعات فور سيزنز التي يمتلكها الأمير الوليد عبر شريك استثماري نسبة استثمارية في الإدارة لهذا المشروع نظراً لموقعه المميز ومتطلباته الدقيقة في الإدارة للمكينة. وتشتهر سلسلة فنادق ومنتجعات فور سيزنز Four Seasons العالمية بعراقة أسلوبها الإداري وتجهيزاتها للخدمات الفندقية.

الشروع الجديد سيضاف إلى سجل نجاحاتنا التي حققناها من خلال "فيرمونت دبي"، كما أنه سيهز من إسم فيرمونت في المنطقة.

وسيت بناء فيرمونت القاهرة على موقع متميز مطل على نهر النيل وسط العاصمة وسيكون الفندق ثالث برج إيبني في مجمع مدينة النيل الذي يضم 100 ألف قدم مربع من المكاتب و 11 ألف قدم مربع من المجلات التجارية ودور عرض ومطاعم ضمن برجين يضم كل منهما 34 طابقاً.

من جهة أخرى أعلنت مجموعة فنادق فيرمونت عن فندقين جديدين في الإمارات، وهما فندق فيرمونت أبو ظبي الذي يحتوي على 265 غرفة إضافة إلى الفيلات ذات الموقع الاستراتيجي المطل على كورنيش أبو ظبي، أما الفندق الثاني وهو فندق ومنتجع النخلة سيتم بناؤه في مشروع النخلة في الجيميرا ويحتوي على 300 غرفة ويتم بناؤه حالياً في مياه الخليج قرب ساحل الجيميرا في دبي.

الملكة للاستثمارات الفندقية تبدأ تنفيذ "فور سيزنز بيروت"

برعاية وحضور رئيس الجمهورية اللبنانية العماد إميل لحود احتفلت شركة الملكة للاستثمارات الفندقية التي يرأسها الأمير الوليد بن طلال بن عبد العزيز آل سعود، في التاسع والعشرين من شهر أيار/ مايو الماضي، بوضع حجر الأساس لمشروع فندق فور سيزنز Four Seasons بيروت، وسط العاصمة اللبنانية.

شارك في الاحتفال، إلى جانب الأمير الوليد، عدد من الساهمين في المشروع منهم سامي السيف، جاسم البحر، ولؤي الخرافي وعدد كبير من الشخصيات السياسية والاقتصادية.

ووصف الأمير الوليد المشروع بأنه ثاني استثمار فندقي فخم لشركة الملكة للاستثمارات الفندقية في لبنان، مشيراً إلى أنه يشكل إضافة نوعية مميزة للمساهمة في لبنان. وقال إن التنفيذ سيستغرق 30 شهراً أي يتوقع أنهاء الفندق في العام 2006. وقد تمت ترسية أعمال البناء على شركة محمد عبدالحسن الخرافي وأولاده.

يتختم مشروع الفندق ذو الخمسة نجوم بموقع مميز جداً في منطقة وسط بيروت التجاري، ويطل على قمة جبل صين شرقاً والمدرسى الغربي "لـسوليدير" غرباً. ويتكوّن الفندق من 26 طابقاً

... وتدخل في مشروع "فيرمونت القاهرة"

وقعت سلسلة فنادق ومنتجعات "فيرمونت" العالمية صفقة تحالف مع شركة مدينة النيل للاستثمار التي أسستها العام 1996 عاطلتا الشيكشي وساويس برأس مال 385 مليون دولار. لإدارة فندق فاخر يضم 552 غرفة على نهر النيل وسط العاصمة، إضافة إلى مبني للمكاتب والمجلات التجارية.

وحسب الصفقة ستقوم سلسلة "فيرمونت" العالمية ومجموعة فنادق الملكة للاستثمار، العائدة للأمير الوليد بن طلال باستثمار نحو 10 ملايين دولار مقابل حصة تعادل نحو 15 في المئة من أسهم المشروع لكل منهما.

ويحمل الفندق الجديد إسم "فيرمونت القاهرة - مدينة النيل" ومن المقرر أن يتم افتتاحه ربيع العام 2006.

وقال المدير العام لسلسلة فيرمونت العالمية وليام د. فات، أن

الصناعات الوطنية:

إصدار سندات دين

أبرجت مجموعة الصناعات الوطنية الفاخرة - شركة كويتية - سندات بقيمة 60 مليون دولار في سوق البحرين للأوراق المالية، كما تم تعيين السوق وكلاء لتسهيل وتحويل هذه السندات. وتم ذلك من خلال اتفاقيتين وقعهما مدير السوق فؤاد راشد، ورئيس مجلس الإدارة والمعضل المنتخب لشركة سعود محمد العصيمي.

وهذا الإصدار الذي تم تصنيفه بدرجة (A-) مدته 5 سنوات وتحسب قوائمه سنوياً بنسبة 0,90 في المئة فوق سعر ليهوو على الودائع الثابتة بالدولار لمدة 6 أشهر. العصيمي قال: اختيار البحرين لإدراج وتسجيل هذا الإصدار دليل على مكانة البحرين كمركز مالي رائد في المنطقة. ودليل على العلاقات القوية بين البحرين والكويت. وكان تولي ترتيب وإدارة الإصدار كل من بنك الخليج الدولي و"سيتي غروب"،



سعود العصيمي

خالد النجار، الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي

وشارك في الاكتتاب مجموعة من البنوك الكويتية والإقليمية.

بنك الكويت الوطني حصة في كرنديز قطر وفرع في الأردن

في خطوات متسارعة ومدرسة، يرسخ بنك الكويت الوطني ستراتييجيته للتوسع والانتشار الإقليمي، فبعد مرور أقل من عشرة أيام على افتتاح فرع في الأردن، نفذ البنك الشهر الماضي، واحدة من أهم الصفقات المصرفية على مستوى المنطقة بتملكه حصة أقلية من رأس مال بنك كرنديز قطر. وتضمنت الصفقة الاتفاق على تولي البنك الوطني إدارة بنك كرنديز وتغيير اسمه ليصبح "بنك قطر الدولي" (International Bank of Qatar)، وذلك تأكيداً على دور البنك الإقليمي في المرحلة الجديدة من تطوره ونموه. وستؤدي هذه الصفقة إلى زيادة حقوق

مساهمي البنك إلى نحو 100 مليون دولار. وتوقع رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني محمد عبد

محمد عبد الرحمن البحر

الرحمن البحر أن تسهم خبرات الوطني الإدارية والمصرفية وشبكة فروعوه الإقليمية والعالية إلى جانب فعالية أنشطة وخبرات بنك كرنديز قطر المحلية، في تطوير بنك قطر الدولي ليصبح أحد اللاعبين الرئيسيين في السوق المصرفية القطرية. كما شدد على استمرارية تقديم كافة خدمات البنك وعل إدارته التنفيذية حرصاً منه على تقديم أفضل الخدمات للعملاء. واعتبر مدير عام بنك كرنديز قطر نيريمون هولز أن الشراكة والتعاون مع بنك الكويت الوطني سيمثلان انطلاقة جديدة لبنك كرنديز من أجل تطوير خدماته الحالية والتخطيط للدخول إلى

مجالات مصرفية جديدة. وكانت الملكة رانيا العبدالله افتتحت فرع بنك الكويت الوطني الجديد في العاصمة الأردنية عمان، وكان في استقبالها رئيس المديرين العاملين في البنك إبراهيم شكري نديوب ومجموعة من مسؤولي البنك والقيادات المصرفية الأردنية والكويتية. وقال نديوب إن افتتاح هذا الفرع يأتي في إطار التوجه الاستراتيجي للبنك نحو تعزيز قاعدة الاستثمارات الكويتية في الأردن إلى جانب البنوك الأردنية وذلك من خلال توسيع قاعدة التمويل وتبادل الخبرات والمجالات المصرفية.

يذكر أن مجموعة بنك الكويت الوطني تعد من أكبر المصارف العربية وأكثرها انتشاراً، إذ تتواجد فروع الوطني إلى جانب مقره الرئيسي في الكويت، في كل من لندن، جنيف، باريس، نيويورك، سنغافورة، بيروت والبحرين إضافة إلى تواجده في السعودية والعراق.



المبار وأبو حمدان بعد التوقيع

مجلس إدارة "إعمار العقارية" محمد بن علي المبار، ومدير عام موارد إكرم أبو حمدان. وتشكل المذكورة جزءاً من جهود موارد في استقطاب مستثمرين إقليميين وعالميين للمساهمة في مشاريعها التطويرية المتعددة في الأردن. وتوفر هذه المذكرة دعماً كبيراً لمشروع تطوير المبني، حيث تم مسبقاً توقيع اتفاقية شراكة استراتيجية بين شركة موارد وشركة

بحضور العاهل الأردني وولي عهد دبي مذكرة تفاهم بين "إعمار" و "موارد"

وقعت "إعمار العقارية"، بحضور العاهل الأردني الملك عبد الله الثاني، والشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي ووزير الدفاع، مذكرة تفاهم مع شركة موارد الأردنية تتعلق بمساهمة إعمار في مشاريع سكنية عالية ضمن مشروع تطوير حي المبني وسط العاصمة الأردنية عمان. وقال الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم عقب توقيع الاتفاقية: "نحن نأمل في توقيع المزيد من اتفاقيات التعاون المشترك ويجب الحرص على توقيع اتفاقيات تخدم مصالح المصريين. ولهم بوقيع مذكرة التفاهم رئيس

سعودي أوجيه المصنوعة لتطوير الموقع من خلال شركة المبني للتطوير. وقال محمد بن علي المبار: "يعكس توقيع مذكرة التفاهم مع موارد أهمية كبرى لأعمال، حيث يعتمد مشروع تطوير المبني، خطوة إعمار الأولى في المشاركة في مشروع تطوري في الأردن. ونظراً ليشهده الاقتصاد الأردني من نمو وتطور، كان لا بد من مجازاة هذا النمو بمشاريع وأعدة مثل مشروع تطوير المبني.

أما إكرم أبو حمدان فقال: "يسعدنا أن نعمل مع إعمار التي تعتبر واحدة من أكبر شركات التطوير العقاري المعروفة بإنجازاتها المتميزة على مستوى المنطقة. تعد هذه الاتفاقية بداية وأعدة ومبشرة فريد من التعاون في المستقبل ليس في ما يتعلق بمشروع تطوير المبني فقط، بل لتطوير العديد من المناطق الأردنية.

تزييف للإقتصاد الوطني. وأوضح غانم أن هناك دوراً مهماً للمستثمر المحلي في توسيع قاعدة الملكية في ليبيا، وكذلك للمستثمر الأجنبي بعد أن تم رفع القيود التي كانت تحوق مشاركة الأفراد والشركات للمساهمة في النشاط الاقتصادي. واعتبر غانم أن نجاح برنامج توسيع قاعدة الملكية يجب أن يكون على أساس المشاركة بين المستثمر المحلي والمستثمر الأجنبي.

أعلنت لهيئة عن طرح 360 منشأة اقتصادية للبيع، على أن يتم التنفيذ على ثلاث مراحل تحت إشراف الهيئة العامة للملك، والوحدات الاقتصادية. وقال رئيس الوزراء الليبي شكري غانم إن عملية البيع تأتي في إطار برنامج توسيع قاعدة الملكية في ليبيا (الخصخصة) مضيفاً أن تلك المنشأة التي أسسها وأدارها القطاع العام تحولت نتيجة سوء الإدارة إلى



شكري غانم

ليبيا: طرح 360 منشأة للخصخصة

الاستثمارات الوطنية الكويتية: إطلاق 3 شركات جديدة



علي الخادم

وأحكمت الشركة السيطرة خلال الشهر الماضي على شركة الأولى للاستثمار (إسلامية) وغيرت مجلس إدارتها؛ وستؤسس "الأولى" شركة زميلة في قطر برأس مال 200 مليون ريال.

يذكر أن الأموال التي تديرها شركة الاستثمار الوطنية تبلغ 2,8 مليار دولار.

وستطلق "الاستثمارات الوطنية" قريباً تسويق الاكتتاب في شركة جديدة تابعة لمجموعة الخرافي تحمل اسم شركة رأس غارب - مرسى علم برأس مال 335 مليون دولار، وستتولى الشركة إنشاء ميناء كبير للبحوث في مرسى علم في مصر حيث كانت مجموعة الخرافي قد أنشأت مطار مرسى علم بنظام B.O.T، فضلاً عن إنشاء مجمع فنادق ضخمة في منطقة "رأس محمد"، وهي رقعة سياحية على البحر الأحمر... إلى جانب إقامة عدد كبير من الوحدات السكنية في مشروع عقاري للملك.

طرح شركة الاستثمار الوطنية الكويتية التي يملك الحصة الأكبر فيها رجل الأعمال ناصر الخرافي عدداً من الشركات والمنتجات والصناديق الاستثمارية في الفترة القليلة الماضية. فقد انتهى الشهر الماضي من الاكتتاب في شركة بوبيان القابضة التي تم تأسيسها مع شركة بوبيان للبتروكيماويات (يملك علي الخادم حصة سيطرة نسبية فيها) برأس مال 100 مليون دولار وذلك للاستثمار في محطة صناعية في أسواق أوروبا وأمريكا وشمال أفريقيا والخليج العربي.

كما طرحت "الاستثمارات الوطنية للاكتتاب العام" شركة "بوابة الكويت" برأس مال 170 مليون دولار، وستبدأ نشاطها في مصر بإنشاء مصنعين بتروكيماويين (منتجات البترو) بالتحالف مع شركات زميلة.

إلى ذلك بدأ الاكتتاب في صندوق أسسته الشركة متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية وموجه للاستثمار في أسهم قطاع الاتصالات والتكنولوجيا الخليجية.

نمو قياسي في إمارة الشارقة



الشيخ طارق القاسمي

حققت إمارة الشارقة ارتفاعاً في معدل نمو الناتج المحلي بنسبة 7 في المئة خلال الربع الأول من العام الحالي مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، وقد ساهم قطاع الصناعة بحجم 4,5 مليارات درهم هذا العام مقارنة بـ 4,2 مليارات، بينما نمت الاستثمارات إلى 5,9 مليارات درهم من 5,5 مليارات درهم. وكان نصيب قطاع الصناعة من الاستثمارات ما مجموعه 960 مليون درهم. وأكد رئيس دائرة التنمية الاقتصادية في إمارة الشارقة الشيخ

طارق القاسمي: أن الإمارة تمكنت من تنويع مصادر الدخل وتنويع مساهمة مختلف القطاعات الاقتصادية - مؤكداً أن المسيرة التنموية التي بدأت منذ عقود أصبحت اليوم أكثر زخماً في إنجازاتها المتعددة ونهضتها للتنويع.

القاسمي أوضح أن الاستثمارات الكبيرة في البنى التحتية، والخدمات والدعم اللقمت للمستثمرين لا سيما ضمن المشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم أثرت نتائج جيدة خلال العام الحربي على الرغم من عدم الموضوع الذي كان يلف المنطقة بسبب الحرب على العراق، كما أن التمسك بعوامل السوق الحرة يتيح فرص زيادة المنافسة وبالتالي تكون الذويع والأسعار والإنتاجية هي العوامل التي تفرض نفسها في السوق، الأمر الذي يغيد ويحمي المستهلك ويزيد من قدراته الشرائية بالشكل الصحيح. ولا يمكن أن ننسى دور إنفاق المستهلكين في نمو الناتج المحلي.

وبعد التشغيل.

وستقدم النافذة خدماتها للمشاريع الاستثمارية التي تنشأ في إطار القطاعات المحددة في قانون تشجيع الاستثمار والتي تشمل قطاعات الصناعة، الفنادق، المستشفيات، النقل البحري والسكك الحديدية، مدن التسلية والترويج السياحي، مراكز للتوترات والمعارض، قطاع خدمات استخراج ونقل وتوزيع المياه والغاز والمشتقات النفطية بخطط الانابيب، إضافة إلى المشاريع التي تبلغ حصة الشريك غير الأردني فيها 50 في المئة أو أكثر في القطاعات الأخرى.

يُذكر أن النافذة الاستثمارية في مؤسسة تشجيع الاستثمار تضم ممثلين عن الجهات الحكومية الرئيسية في عملية تسجيل وترخيص المشاريع الاستثمارية، بالإضافة إلى اتصالها بصورة مباشرة بضغط ارتباط لدى كافة الجهات الحكومية الأخرى غير المختصة.

بدء العمل بالنافذة الاستثمارية الموحدة

أعلن الأردن بدء العمل بالنافذة الاستثمارية في مؤسسة تشجيع الاستثمار اعتباراً من 16 أيار/مايو الماضي حيث ستقدم النافذة خدمات تسجيل وترخيص للمشاريع الاستثمارية بهدف تسهيل وتبسيط العملية الاستثمارية.

وستقدم خدمات النافذة مجاناً للمستثمرين، وتشمل إتمام كافة الإجراءات اللازمة لتسجيل وترخيص المشاريع خلال 14 يوم عمل، بما فيها تسجيل المشاريع وإصدار التراخيص اللازمة لها وإصدار الخاضعات والإقامات للمستثمرين والموافقات اللازمة لاستخدام واستقدام العمالة الأجنبية، إضافة إلى السير بإجراءات حل المشكلات وإزالة العقبات التي قد تعترض للمشروع قبل وأثناء



تعارفہ پر احتجاج: عورتوں کی شہادت

وفاقی اسمبلی نے عورتوں کی شہادت کو ناقص قرار دینے پر احتجاج کیا۔ عورتوں کی شہادت کو ناقص قرار دینے پر احتجاج کیا۔ عورتوں کی شہادت کو ناقص قرار دینے پر احتجاج کیا۔

لنکسٹن کی ویڈیو: www.bbc.com پر ماحولیات



عدنان السليم

حيث قمنا بتأسيس شركات عدة، بعضها بدأ العمل والبعض الآخر يبدأ قريباً. ومنهجنا في تأسيس الشركات معروف وواضح، فإما نؤسس شركة حول مشروع ملموس ومدرّس ونساهم فيها ونقدم الآخرين للمساهمة أيضاً، أو نؤسس شركة مملوكة بالكامل للدار ونقوم بتحويل جزء من العمل الناجح إليها لكي تركز عليه وتنهض به". وأشار إلى أن الشركة الوحيدة التي قامت الدار بتسويقها هي "الدار الوطنية للعقارات"، وقد تم تغذية الاكتتاب بالكامل في وقت قياسي، ما يؤكد ثقة المستثمرين بـ"دار الاستثمار".

دار الاستثمار:

أرباح قياسية في الربع الأول

تضاعفت أرباح شركة دار الاستثمار للربع الأول من العام الجاري، أكثر من ألف مرة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. فارتفعت من 1,2 مليون دينار كويتي إلى 13 مليوناً. وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب عدنان المسلم إن هذه النتائج القياسية لم تكن بمحض الصدفة، بل نتيجة التخطيط الجيد والاهتمام بالعنصر البشري في الدار والتحوط للمفاجآت. وفي إشارة إلى سياسة تنوع مصادر الدخل التي تعتمد عليها الشركة قال المسلم "إذا ما نظرنا إلى أرقام العام 1998 نجد أن جميع الأرباح كانت تأتي من التمويل، فيما نجد في الميزانية التقديرية للعام 2004 أن أرباح التمويل تشكلت 40 في المئة، وأرباح الاستثمار 40 في المئة، مقابل 20 في المئة للعمليات". وقال "إننا ماضون في استراتيجيةنا التي تقوم على الابتكار والمحافظة على العنصر البشري وتنويع مصادر الدخل للشركة.



ناصر النجافي

مشروع ضخم لتطوير مركز دبي المالي العالمي

برامج متطورة ضمن بيئة عالمية راقية المستوى ستمت خصيصاً لذلك، كما سيقوم المجمع أربعة مبان، تشمل مبنى رئيسياً مكوناً من 50 طابقاً، سيقام فوق ردهة متعددة الطوابق تضم أكثر من 3000 موقف للسيارات. وسيستفيد المشروع من قيام مركز دبي المالي العالمي كمركز نشط تعمل من خلاله كبرى المؤسسات المالية الدولية في العالم، الأمر الذي من شأنه تعزيز الطلب للزدهار على المساحات المكتبية والسكنية المتميزة في دبي، كما قال الرئيس التنفيذي لمركز دبي المالي العالمي ناصر النجافي مضيفاً: "إن المشروع يتكامل مع الخطط الاستراتيجية للمركز لإيجاد بيئة أساسية فائقة التطور، تماشيًا مع رؤية الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي وزير الدفاع لتحويل مركز دبي المالي العالمي إلى مركز دولي يوفر بيئة قانونية وتشريعية مواتية المستوى وبيئة تقنية متطورة ومتكاملة تضاهي تلك الموجودة في لندن، هونغ كونغ ونيويورك".

أعلن مركز دبي المالي العالمي و"نيكسوس كابيتال إس آيه" عن اعترافهما بتنفيذ مشروع تطوير ضخم متعدد الاستخدامات ضمن منطقة الركن، بكلفة قدرها 260 مليون دولار أميركي. ويستهدف المشروع الذي يحمل اسم "ذي هيكساجون" جذب المزيد من التدفقات الاستثمارية المباشرة إلى مركز دبي المالي العالمي، من خلال تطوير قرابة 41 مليون قدم مربع من المساحات المكتبية والسكنية الفاخرة.

ووعى في تصميم مجمع "ذي هيكساجون" الذي سيقام على أرض مساحتها 30 ألف متر مربع، أن يلبي متطلبات وتطلعات مختلف مستخدمي مركز دبي المالي العالمي، حيث سيقوم مكاتب ذكية دولية للمستوى، تسهيلات إقامة مترفّة، فندقاً فائق الخصوصية من فئة الخمس نجوم ونادياً خاصاً للأعمال. وسيحتوي المجمع كذلك على حرم جامعي تعليمي فريداً من نوعه، يُستخدم من قبل كبرى مؤسسات التعليم الإداري في العالم والمتخصصة في تدريب كبار التنفيذيين وقيادات الصف الأول في دبي من خلال طرح

إعمار: لم يفز أحد بعقد تنفيذ "برج دبي"



برج دبي

أعلنت إعمار العقارية أن أية شركة لمحاولات لم تفز حتى الآن بعقد تنفيذ "برج دبي"، أطول برج في العالم. وأكدت أن مجموعة من لادين السعودية لا علاقة لها بمشروع برج دبي. وقال الرئيس التنفيذي لـ "إعمار العقارية أي. جي، جابغاناشان" أن إعمار ومساعيها نهضوا عندما نشرت إحدى الصحف خبر فوز شركة المقاولات بعقد تنفيذ البرج. وأوضح أن الطبيعة الضخمة لهذا المشروع تفرض معايير ومتطلبات يجب التقيد بها. ومن هنا تطلبت عملية اختيار شركة للمقاولات التمهّل ودراسة كافة العطاءات المقدمة بشكل واف ومعمق للتأكد من مطابقتها للمعايير العالية التي تحرض إعمار على تطبيقها في كافة مشاريعها. لذلك، أضاف جابغاناشان "ستستغرق عملية ترسية العطاء أشهُراً عدة".

سيارة الدفع الرباعي
الأمثل لكل الطرقات

[illegible]

• مركز الدراسات والبحوث في الشؤون الإنسانية • نظام تعليمية لكل التخصصات • عجلة تبادلية تحكم الجورسي



PATROL

SHIFT in culture



مان إنفستمنتس سنة ناجحة جداً



ستافاني فيدك

اعتبر الرئيس التنفيذي لمجموعة مان إنفستمنتس ستافاني فيدك، أن السنة المالية المنتهية في 31 آذار/ مارس الماضي، كانت سنة ناجحة جداً لمجموعته. فقد ارتفع صافي رسوم الإدارة 50 في المئة وزادت رسوم الأداء 21 في المئة، كما ارتفع مديخل أعمال المسمرة بنسبة 47 في المئة.

وقال فيدك إن المساهمين شهدوا نمواً في مكاسب الأسهم تجاوز الـ 35 في المئة وارتفع أرباحهم 29 في المئة في أرباح العام. وأضاف: "واصلت أعمالنا نمواً ما حيث حقق قسم إدارة الأصول مبيعات قياسية بلغت 11.5 مليار دولار، بينما بلغت الأموال الموكلة للمجموعة إدارتها عند نهاية العام 38.5 ملياراً، وقد سجلنا هذا العام بداية قوية في جمع الأموال وجمعنا 819 مليون دولار، كما إن الزخم المسجل في المجائين الأساسيين أعمالنا ما زال قوياً جداً، وبالتالي، فإن مجلس الإدارة وإثاق من قدرته المجموعة على مواصلة النجاح في العام المقبل".

... ومحفظة استثمارية بميزات ضمان رأس المال

طرح Man Investments الفئة الثانية (Series 2) من محفظة Man Global Strategies Diversified Ltd، وهي عبارة عن محفظة استثمارية مهيكلية برأس مال مضمون، وتتيح للمستثمرين وسائل بديلة للاستفادة من محفظة Man Global Strategies Diversified على هيئة سندات رأس مال من فئة الدولار الأمريكي واليورو والفورك السويسري وسندات مدوّرة للدخل من فئة الدولار الأمريكي واليورو.

وتوقع رئيس مان إنفستمنتس في منطقة الشرق الأوسط وآسيا انطون مسعد أن تستقطب (Series 2) المطروحة خلال السنة من 3 أيار/ مايو إلى 14 حزيران/ يونيو، شريحة واسعة من المستثمرين لاسيما وأنها تتيح أساليب بديلة للاستثمار وتمتلك ميزة حماية رأس المال لأنها تضمن استعادته بنسبة 100 في المئة عند الاستحقاق. أما سندات رأس

المال، فتستفيد من ميزة تجميد الأرباح بعد فترات من الربحية والتي تخضع لأداء المتاجرة، كما يمكن رفع مستوى ضمانات سندات رأس المال عند استحقاقها بتجديد جزء من صافي أرباح المتاجرة الجديدة بعد فترات من الربحية المتواصلة.

وتهدف (Series 2) إلى توليد عوائد ثابتة مع مستوى محدود من التذبذبات، وذلك باستثمارها في مجموعة من أساليب صناديق التحوط المتفككة بعناية لكي توازن بعضها البعض والتي تتولى إنشاءها وإدارتها Man Global Strategies. وتستهدف سندات رأس المال المتوفرة بالدولار الأمريكي واليورو والسندات المدوّرة للدخل المتوفرة بالدولار الأمريكي واليورو، تحقيق عوائد سنوية تراوح ما بين 13 و 15 في المئة مع معدل تذبذبات يراوح ما بين 7 و 8 في المئة. وستوزع أموال محفظة "سيريز 2" على أساليب المراجحة وأساليب الاستثمار الموجهة وأساليب التحوط في الأسهم والأسمه طويلة

انطون مسعد



وقصيرة الأجل والمعاملات المستقبلية المدارة، ما يسمح باستغلال القدرات المميّزة لهذه الأساليب للحد من المخاطر وتوليد العوائد والاستفادة من ميزاتها الكاملة لبعضها البعض. وكل محفظة استثمارية تعتمد أسلوباً استثمارياً معيناً، ستؤزع بدورها الأموال على مجموعة كبيرة ومتنوعة من المراء ما سيتيح قدراً أكبر من التنوع.

بينيديتي، وعن شركة "ديداغ" مدير عمليات أفريقيا والشرق الأوسط فرانك جابورج.

وقال رئيس مجلس إدارة "سابك" والرئيس التنفيذي للمهندس محمد بن حمد الماضي: "يتأتي هذا المشروع في إطار خطط الشركة الاستراتيجية لتوسعة مصانعها ورفع طاقتها الإنتاجية للوفاء بالطلب المتزايد على منتجاتها في السوق المحلية والأسواق العالمية، ومن المتوقع أن يتم استكمال هذا المشروع في بداية العام 2006.



محمد بن حمد للتاي

الجبر، وعن شركة "دانيللي" رئيس مجلس إدارتها والعضو المنتدب جيانجيرو

وقّع العقد في مدينة الجبيل الصناعية، نائب الرئيس للمعاملات في شركة "سابك" ورئيس شركة "حديد" محمد بن صالح

"حديد"

مصنع جديد للدرفلة

وقّعت الشركة السعودية للحديد والصلب (حديد) عقداً مع شركة "دانيللي" الإيطالية وشركة "ديداغ" السعودية المحدودة، لتتوليان بموجبه الأعمال الإنشائية والتوريدية لمصنع جديد لإنتاج قضبان التسليح ولذات الأسلاك بطاقة 500 ألف طن سنوياً يضاف إلى مصانع المنتجات الطويلة الحالية.

www.saudi-data.com

سعودي داتا IP-VPN

تقنيات المعلومات المختلفة لنجاح أعمالك

BBW... DSL... Fram Relay... DLL... ATM

وغيرها من تقنيات المعلومات المختلفة، ترتبط في ما بينها عبر الشبكة الافتراضية IP-VPN من سعودي داتا، فيسهل اتصالك بعملائك ومورديك في تبادل آمن وسريع للبيانات.. وفي هذا سر نجاح أعمالك.

سعودي داتا
SAUDI DATA



مقر: حي النخيل - الرياض 11564

راية أمريكانا من الأب إلى الابن



ناصر الفرحان

للنطقة، فبالإضافة إلى نشاط المطاعم (606 مطعم) هناك 13 شركة تابعة وزميلة في قطاعات الأغذية المغلفة تغطي 47 في المئة من حجم سوق اللحوم المصنّعة في الكويت و 38 في المئة في السعودية، وتغطي 59 في المئة من حجم سوق الكرواسون في الكويت و 44 في المئة من سوق "الكيك" في السعودية.

إلى ذلك لدى الشركة منتجات كالبفوريديا غاربن في الإمارات التي تغطي 70 في المئة من حجم السوق هناك إلى جانب 65 في المئة في السعودية و 59 في المئة في الكويت، فضلاً عن حصص كبيرة في قطاع "الكاتشب" والبطاطا المجلدة وغيرها من المنتجات. وكانت الشركة حققت خلال 2003 أرباحاً قيعتها 70 مليون دولار أي أن سهم الشركة كان الأعلى ربحية في سوق الكويت للأوراق المالية (167 فلساً للسهم الواحد) بعائد على رأس المال بلغ 167 في المئة. ويبلغ رأس مال أمريكانا حالياً نحو 47 مليون دولار.

ناصر الفرحان

انتقلت راية أمريكانا (الشركة الكويتية للأغذية) من جيل إلى آخر بعدما تخلى ناصر الفرحان عن رئاسه مجلس إدارة الشركة لصالح ابنه مرقوق. والشركة على أعتاب مرحلة جديدة وفي جمعتها مشاريع توسع في عدد من الدول حيث تخطط لأنشطة في إيران في مجال صناعة اللحوم والمطاعم وهي متحمسة لدخول السوق السورية فضلاً عن مشاريع عودة أمريكانا إلى العراق. وقال ناصر الفرحان أنه واثق من قدرة الجيل الجديد على تحمل المسؤولية، علماً أنه على علم بأن المنافسة تشد أكثر من ذي قبل. يذكر أن عمر أمريكانا نحو 40 عاماً وهي أكبر شركة أغذية في

وفد تجاري نمساوي في غرفة الرياض



الوفد النمساوي في غرفة الرياض



موريتز ماتشكو

وفد تجاري اقتصادي نمساوي، ترأسه مدير مكتب الشرق الأوسط وأفريقيا للغرفة الاقتصادية الفدرالية النمساوية د. هورست ماتشكو، ضمّ شركات لحوم، ديكور داخلي، مقاولات وهندسة ومعالجة المياه، بحث في غرفة الرياض مع رجال أعمال سعوديين شبل تعزيز العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين، القصيرة على 6 مشاريع مشتركة لا تقتري الاستثمار فيها حجم 140 مليون دولار وتبادل تجاري يحدود 300 مليون دولار

الشرقية على غيرها من الأسواق العالمية، تبعاً للربح الجغرافي. وأشار إلى مباحثات مضمرة مع الطرف السعودي تهدف إلى تدريب اليد العاملة السعودية على الخبرات النمساوية، وكذلك تعزيز الشق السياحي في العلاقة بين البلدين.

مركز على البترول ومشتقاته من الجانب السعودي وسيارات وأخشاب وصناعات دوالية من الجانب النمساوي. الدكتور ماتشكو أعاد هذا الانخفاض في العلاقات التجارية بين البلدين إلى تفضيل الشركات النمساوية لأسواق أوروبا

الاستثمارية، وتوافق ذلك مع تأسيس شركة منشآت للمشاريع العقارية وشركة ماس العالمية للتسويق، بغرض خدمة المشروع المذكور.

وأعلن د. الهاجري أن إدراج أسهم الشركة الدولية للإجارة والاستثمار في سوق الكويت للأوراق المالية سيتم خلال حزيران/يونيو الحالي، وقد جرى الاتفاق مع الشركة الكويتية للاستثمار على القيام باكتتاب خاص لـ 24 مليون سهم بهدف توسيع قاعدة مساهمي الشركة.

وأقرّت الجمعية العمومية للشركة الدولية للإجارة والاستثمار زيادة رأس مال الشركة بمبلغ 5 ملايين دولار وزيادة أسهمها بمبلغ 15 مليون سهم بغرض توزيع أسهم منها على المساهمين بواقع 10 في المئة، إضافة إلى الربع السنوي بنسبة 5 في المئة من القيمة الاسمية للسهم.



د. هادع راشد الهاجري

الشركة الدولية للإجارة والاستثمار: 24 مليون سهم للاكتتاب قريباً

عقد صفقات استثمارية عدة لتتمويل المشروعات وهيكله

التتمويل والاستثمارات المباشرة، منها تمويل مشروع امتياز تغطي في سلطنة عُمان، ومصنع إعادة تطوير الصلب في السعودية، ومشروع نقل بري في الكويت. ومن المشاريع الجارية التي حققها الشركة أيضاً كان ترتيب اكتتاب في مشروع برج زرمز في مكة المكرمة بمبلغ 390 مليون دولار بالتعاون مع مجموعة عارف

رأي رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي للشركة الدولية للإجارة والاستثمار، د. هادع راشد الهاجري أن العام 2003 كان حافلاً بالإنجازات، إذ تمكنت الشركة من تحقيق نمو غير مسبوق في العديد من مؤشرات الأداء المالية، ومنها تحقيق أرباح قياسية بلغت 9.1 ملايين دولار، بزيادة 153 في المئة عن العام 2002، كما زادت الأصول بنسبة 30 في المئة.

وقال الهاجري، في تقريره إلى الجمعية العمومية للشركة، أنه على الرغم من التوتير الذي ساد العالم والاتجاه المتراجع في أداء الاقتصاديات العالمية، تمكنت الشركة من

Acer TravelMate 8000

تتمثل بحرية



تسمح شركة أيسر باستخدام **Microsoft® Windows® XP Professional** لأجهزة الكمبيوتر المحمول

صمم **Acer TravelMate 8000** خصيصاً لمستخدمي الكمبيوتر ذوي التنقلات الكثيرة من الشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، ممن يتطلعون إلى كمبيوتر محمول نحيف وأنيق بأحدث المواصفات، وهو يوفر لك أفضل تقنية **Intel® Centrino™ Mobile Technology** بطارية طويلة الأمد واتصالاً لا سلكياً سهلاً ومريحاً، إضافة إلى أعلى مواصفات الأمان.

- Intel® Centrino™ Mobile Technology
- Intel® Pentium® M Processor up to 1.70GHz
- Intel® PRO/Wireless Network Connection 802.11g
- Intel® 855GM Chipset
- Microsoft® Windows® XP Professional
- Integrated: 10/100/1000 Mbps Fast Ethernet, V.92 Modem, Bluetooth™
- 15.0" SXGA+ TFT Display
- Up to 60GB ATA/100 HDD with Disc Anti-Shock Protection (DASP)
- DVD-RW Super Multi
- 1* Year Carry-In ITW

www.acer.ae

للمزيد من المعلومات أو المساعدة الفنية: ٨٠٠ ٤٧١١

acer

Empowering People

داناتا الإماراتية

تؤسس شركة زميلة في الكويت

توسعت داناتا الإماراتية للسباحة والسفر إلى الكويت لتؤسس شركة زميلة رأس مالها نحو 12 مليون دولار بالشراكة مع مجموعة مستثمرين كويتيين (الشابغ والغانم والمهيوب والنوري...) وتشمل أغراض الشركة الجديدة تمثيل الشركات الإقليمية

شركة سعودية تنتج

نظاماً لتوفير المياه

نجحت شركة المير للتحارة في إنتاج نظام لحل مشكلة توفير المياه، علماً أن الشركة متخصصة في إنتاج المواد المستخدمة في عمليات البناء.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة كمال عوف أن التقنية نتج تجربتها في المملكة داخل العديد من المنشآت الحكومية والأهلية ما أتى إلى توفير ما يزيد على 50 إلى 70 في المئة من تكاليف المياه. ويسمح النظام بتدفق الماء ابتداء من 1,7 لتر إلى 10 لترات في الدقيقة بتدفق ثابت عند الضغط من واحد إلى 10 بار (وحدة قياس ضغط الماء) من دون أي تأثير لضغط الماء الداخلي على هذا التدفق

"أرامكو" و"سوميتومو"

مشروع بـ 3, 4 مليارات دولار

وقعت شركة "أرامكو" السعودية وشركة "سوميتومو كيميكال المحدودة" اليابانية مذكرة تفاهم شاملة، تتضمن البدء في إعداد دراسة جدوى مشتركة لمشروع تطوير مجمع متكامل للتكرير والهيدروكيمائيات في مدينة رابغ لإنتاج 2,2 مليون طن من

توقيع عقود إنشاء أبراج

في "جيرا بيتش ريزيدنس"

أعلنت إدارة "جيرا بيتش ريزيدنس" عن توقيع عقود جديدة تقدر قيمتها بمئات الملايين الهوام مع 5 شركات مقاولات كبرى لتنفيذ أبراج سكنية ضمن ستة من قطاعات المشروع الذي يطل على ساحل البحر مباشرة، وتبلغ كلفته الإجمالية 5,2 مليارات درهم (1,4 مليار دولار).

ويأتي منح عقود إنشاء الأبراج بعد إنجاز عمليات تجهيز المواقع الخاصة بها ضمن المشروع الذي يشمل سبعة قطاعات تتضمن 40 برجاً وتسهيلات خدمانية وترفيهية متكاملة تعزز من أجواء المنتجعات الساحلية التي تمتاز بها. وقال الرئيس التنفيذي لشركة "استثمار ريالتي" هاشم الدليل المشرفة على مشروع "جيرا بيتش

والعالية في دولة الكويت وتمكّن وإدارة وبيع وكالات سياحة وسفر فضلاً عن أنشطة حوزات الطيران والفنادق.

يذكر أن "داناتا" الإماراتية وصدت 100 مليون درهم إماراتي للتوسع الإقليمي لاسيما في الكويت والسعودية، علماً أن لديها استثمارات في كل من الباكستان والفلبين وقطر، وستؤسس قريباً شركة زميلة في سلطنة عمان.

تبقى الإشارة إلى أن "داناتا" بصمت نحو 200 مليون درهم في العام 2003.

بالزيادة أو النقص، ومن أهم مميزات هذا النظام الفعالية العالية المستوى حيث يرتبط بالقدرة على التحكم في ضغط الماء، والحصول على وفر من نسبة 50 - 70 في المئة من تكلفة المياه، مع وفر بنسبة 50 في المئة من الأقل من تكلفة الصرف الصحي والكهرباء.

ويمتاز كذلك بالبساطة في استخدامه حيث يمكن للفرد العادي تركيبه بسهولة والحصول على الوفر خلال الدقيقة الأولى من استخدامه، ويجب الإضرار بصحة الإنسان حيث أن أكثر من 95 في المئة من مخارج المياه المستخدمة حالياً مصنوعة من الحديد الذي لا يقاوم الصدأ مما يجعل مخارج المياه ضارة بالصحة.

يذكر أن هذا النظام يساعد على توفير حجم الموارد الحالية للمياه في المملكة التي تقدر بنحو خمسة آلاف مليار متر مكعب منها نحو 3,5 مليارات متر مكعب من المياه الجوفية بخلاف المياه العذبة التي يتم الحصول عليها من عملية مياه البحر المالحة البالغة سنوياً نحو 1050 مليون متر مكعب.

الأوليغينات، إلى جانب كميات كبيرة من البزوين والمنتجات المكررة الأخرى.

وتقدر الكلفة المباشرة للاستثمار في المشروع بنحو 4,3 مليارات دولار، ومن المتوقع أن يبدأ إنتاجه في آخر العام 2008.

ويحتبر المشروع بالنسبة للسعودية فرصة مهمة لتوسيع قاعدتها الصناعية وأساساً لتطوير صناعاتها التحويلية، وتوفير الفرص الاستثمارية للقطاع الخاص في مجال الخدمات والصناعات الأخرى ذات الصلة.

ريزيدنس: "شهد موقع المشروع عمليات تجهيز مكثفة على مدى الأشهر الماضية، استعداداً لإطلاق العمليات الإنشائية في الأبراج والتسهيلات الأخرى التي يتضمنها، وأكد الدليل التزام إدارة جيرا بيتش ريزيدنس بإنجاز المشروع بالموعد المحدد، مشيراً إلى أن الأعمال الإنشائية ستبدأ في مختلف قطاعات المشروع السبعة في وقت واحد ما سيحصل من موقع المشروع أشبه بورشة ضخمة يعمل بها الآلاف من العمال والمهندسين.

وكشف الدليل أنه تم اختيار الشركة العربية للإنشاءات التقنية "أرابتيك" لتنفيذ القطعان 1 و 3 من المشروع، بينما ستؤول شركة صالح للإنشاءات تنفيذ القطاع 2 منه، وسيتم تنفيذ القطاع 4 من قبل شركة الحيتون الهندسية. أما القطاعان 6 و 7 فسيتم تنفيذهما من قبل شركة الشعار للمقاولات العامة وشركة دبي الهندسية.

وأشار الدليل إلى أن الأبحاث ما زالت جارية بخصوص تنفيذ القطاع رقم 5، حيث أنه من المتوقع أن يتم التعاقد على تنفيذه في غضون الأسابيع المقبلة.

احصن استثمارك، وليكن الذهب خيارك

الاستثمار بالذهب عملية سهلة، بل أسهل مما تتصور. لا فرق إن قررت شراء عملة ذهبية، سيلتك، شهادات بالذهب، أو حتى فتح حساب بالذهب، فستجد في الذهب مادة مثالية للاستثمارات الصغيرة والكبيرة. والشمعة الحقيقية للذهب تجعل منه الخيار الجذاب للاستثمارات الطويلة الأجل، ضع مستقبلك بين يديك واستثمر بالذهب اليوم.

استثمر بالذهب



الأهلية للزيت: تنويع وتطوير الإنتاج



صلاح بشير إبراهيم

حكومية. وهذا الواقع دفع إدارة الشركة الأهلية لتطوير وتنويع إنتاجها.

وذكر إبراهيم أن الطاقة القصوى للشركة تبلغ 20 ألف طن من الزيت و30 ألفاً من السمن في حين يصل الإنتاج حالياً إلى 60 - 70 في المئة من الطاقة، وتعد هذه النسبة لعوامل عديدة من أهمها عدم توفر كميات كافية من بذور القطن المستخدمة لإنتاج الزيت.

وقال صلاح إبراهيم أن معظم إنتاج

باشرت الشركة الأهلية للزيوت في سورية تنفيذ خطة تستمر حتى العام 2006 لإضافة 3 خطوط لتعبئة الزيت والسمنة وتحسين للمنتجات بإزالة الروائح، وإنتاج زيت اللذرة والمزغرين لتصنيع الزبدة الصناعية بترخيص من شركة سويدية، وخط لإنتاج العبوات البلاستيكية. وأوضح صلاح بشير إبراهيم مدير عام الشركة لـ "الاقتصاد والأعمال" أن تكلفة هذه الخطوط الجديدة تصل لنحو 100 مليون ليرة سورية (2 مليون دولار) وستقوم الشركة بتأمين هذه التكلفة بتحويل ذاتي من مواردها.

وأضاف إبراهيم أن هناك منافسة شديدة بين منتجات الزيوت والسمن في سورية حيث تتنافس حالياً 70 علامة من الزيوت ومثلها من السمن، وهناك 22 معمل لإنتاج الزيوت، ثلاثة منها فقط

"الأهلية" يذهب إلى السوق السورية وقد باشرت الشركة بالتصدير إلى السعودية والعراق وليبنان والسودان وتصدير النواتج الثانوية (الكسبة للحلح) إلى تركيا والأردن.

وذكر إبراهيم "أن تجارب الشركات المساهمة الصناعية في سورية لا تزال صعبة ولذلك فإن إدارتنا لا تفكر حالياً بتوسيع رأس مالها البالغ مليار و500 مليون ليرة سورية ولا باستقطاب مكنتين جدد".

يُنكر أن الشركة الأهلية تأسست في إطار قانون الاستثمار الرقم 10 وشرعت بالتصنيع والإنتاج العام 2001. وهي شركة مساهمة بتوزع رأس مالها على 3800 مساهم، حصة الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي، التي تتخذ من العاصمة السودانية الخرطوم مقراً لها، تبلغ 40 في المئة.

اتفاقية بين "جنرال إلكتريك للطاقة" و"راس غاز" في قطر

الطبيعي المسيل في قطر. ويومجوب هذه الاتفاقية، التي تمتد إلى 6 سنوات، ستقوم "جنرال إلكتريك للطاقة"

وقعت شركة "جنرال إلكتريك للطاقة" اتفاقية طويلة الأمد لصيانة الأنابيب مع شركة "راس غاز"، المتخصصة بإنتاج الغاز

بقنصية وصيانة أنابيب الغاز الممتدة على طول 100 كلم والمستخدمة في نقل الغاز الطبيعي من منشآت الإنتاج البحرية إلى محطة "راس غاز" الثالثة التي بدأت عملها في آذار/ مارس الماضي، كما تشمل الاتفاقية ضمان الأداء العالي لعدد من الأنابيب الإضافية المستخدمة ضمن المنشآت التابعة لشركة "راس غاز".

بنحو 1200 موظف، 25 في المئة منهم سعوديون والباقي موزع على أكثر من 31 جنسية.

ويعود تواجد ABB في السوق السعودية إلى العام 1940، في حين تنتشر عملياتها في أكثر من 100 بلد، ويبلغ مجمل عدد العاملين لديها بنحو 113 ألف عاملاً.

الشهر الماضي، لن يؤثر على تواجدنا وأنشطتنا في المملكة. وتوزع أنشطة الشركة على قطاعات عدة تشمل: للمقاولات، التصنيع، التحكم الآلي، الخدمات. وقد بلغت عائدات عملياتها في السوق السعودية العام الماضي، نحو مليار ريال سعودي. ويقتّر عدد العاملين لديها

الاعتداء لن يؤثر على أنشطة ABB في السعودية

أعلنت شركة ABB السويدية السويسرية المعلاقة بالاعتداء الذي استهدفت مكاتبها في مدينة ينبع السعودية

الأول من العام 2004 بفعل عقود النقل التي وقّعتها مع قوات التحالف في العراق فضلاً عن إطلاق أنشطة الشركة في البصرة باستثمار 200 مليون دولار.

وتقدمت الشركة بطلب لإنشاء شركة تعمل في مجال نقل الركاب والتجاري في الكويت والعراق والمنطقة.

وذلك في موازاة السعي للغزو بمنافسة تأهيل وتحديث ميناء أم قصر العراقي فضلاً عن المنافسة للفرق بتقديم خدمات لوجيستية في أحد الموانئ الإماراتية.

وحققت رابطة الكويت والخليج للنقل نجاحاً استثنائياً خلال العام 2003 والربيع

"رابطة الكويت والخليج للنقل": شركة لإدارة الموانئ

أسست رابطة الكويت والخليج للنقل (شركة كويتية) شركة قابضة لإدارة الموانئ العربية برأس مال 35 مليون دولار،

ماسيمو ماكالوزو

مدير ماركة ساعات «جان ريشار»



Monsieur Massimo Macaluso

عدوى حب السيارات والساعات وراثية ! أهوى التقنية العالية والتصميمات الجمالية

«جان ريشار» علم جديد من أعلام ماركات الساعات السويسرية الراقية. يعود تاريخها إلى المؤسس دانيال جان ريشار (١٦٦٥ - ١٧٤٦) الذي كان في طليعة مؤسسي صناعة الساعات في سويسرا، وقد ركز اهتمامه منذ ذلك الحين على قيم الأصالة والجمال

هذه البلاد التي تحترم القيم الأصيلة والرفيعة، مع توجهها المستمر والأكيد نحو درب الحداثة والمعاصرة.



بارامونت
PARAMOUNT

إلى الموديلات الرياضية الكبيرة نسبياً، دون التفريط بالجودة الفائقة ؟
■ لا شك في أن ساعاتنا تتوجه إلى الرجال الذين يعيشون عصرهم، والذين يبحثون عن اللذة في حمل ساعات مختلفة عن غيرها، دون التفريط بالجودة السويسرية المعروفة في كافة أنحاء العالم.

■ هل هي المرأة غالبة عن اهتماماتكم؟

■ بعد النجاح الذي لاقته الموديلات الرجالية لدى بعض النساء، قررنا ابتكار وتصميم موديلات نسائية بنفس الروح، أي كبيرة وأنيقة ومتميزة عن غيرها. فطريقة عمل «جان ريشار» لا تتغير بتغير الجنس.

إنها واحدة هنا وهناك : صناعة ساعات ذات أصالة من الفاحشة التقنية، والتصميم الجمالي، دون المساس إطلاقاً بالجودة والعناية الفائقة.

■ هل سبق لكم وزنم بلاء «السف لبل» و«بله»؟

■ مع الأسف لم أزد بعد هذه المنطقة، وهي تنادييني لأقوم بزيارة

■ كيف تستقبلون مركزكم الجديد على رأس ماركة ساعات «جان ريشار» ؟

■ أضع نفسي تحت تصرف هذه الماركة التي تعتبر اليوم تحدياً رائعاً، أخوض في جوانبه المتعددة بدءاً من التصميم ومروراً برسم صورة الإنتاج إلى توزيعه في العالم. ومن حسن حظي أن الفرصة تسنح لي اليوم لخوض هذه التجربة الفريدة، في بلد يعتبر على صناعة الساعات.

■ هل لديكم علاقات قوية ومشاعر جياشة مع عالم الساعات، كما هو حال والكم «لويجي ماكالوزو» رئيس مجموعة سويند؟

■ أن عالم الساعات هو عالم هوى؛ بالطبع لقد جاءتني «العدوى» عن طريق أهلي، لأنني كنت دوماً في أجواء الساعات منذ نعومة أظفاري. وقد ظل الاهتمام بالناحيتين الجمالية والتقنية منذ ذلك الحين مركز عنايتي. وهو ما ازداد عندي بعد ذلك.

■ وسباق السيارات ؟ هل أصابكم عدواها بالوراثة أيضاً ؟

■ (يضحك) بالفعل ! لقد اشتركت في سباقات السيارات الإيطالية السريعة للغاية منذ نهاية التسعينات، وحتى نهاية العام الماضي. عشقي للتصميم وللتقنية تجده أيضاً في عالم السيارات؛ بالطبع ثمة وراثة عائلية، ولكن الأمواء لا تكون إلا شغفياً.

■ هل ساعات «جان ريشار» تتوجه إلى الرجل المعاصر، رجل الأعمال الذي يعمل

JEAN RICHARD



المتشاورون خلال الندوة

بقية دول الشرق الأوسط، حيث ارتفع بنسبة 16 في المئة للعام الماضي، وكان نصيب الصحف 34 في المئة من هذا الحجم، فيما كان نصيب المحطات التلفزيونية 45 في المئة، في حين حصلت الوسائل الأخرى على 1 في المئة فقط، ما يشير إلى أنه ليس هناك صعوبة في زيادة حجم الإنفاق الإعلاني.

وقال اليكس أندراكس من شركة يونيليفر إن أسواق المنطقة تمتاز بالحيوية والديناميكية لأن قطاعات مريضة من المستهلكين تقل أعمارهم عن 25 سنة، وأكد أن تفهم طبيعة المستهلك العربي وكسب قلوب وعقول المستهلكين، يجب أن يأتي في مقدمة اهتمامات الشركات. و انطلاقاً من هذا التوجه حدث تغيير في التوجه نحو وسائل الإعلام، فبعد أن كان التركيز على التلفزيون بشكل أساسي، توجهت الشركات إلى وسائل إعلام لها قطاعات مستهدفة ومحددة مثل المجلات والصحف وغيرها.

سواء في كمية وحجم المنتجات أو الشدرة التقنية وقال: "خلال الـ 20 سنة الماضية حدث تدفق كبير في الخيارات، وأصبح لدينا آلاف للراكات من المنتجات وملابيين للواقع الإلكترونية على شبكة الإنترنت، تصل إلى ما يزيد على 14 مليوناً و700 ألف موقع، وهذا الانفجار في الخيارات يؤثر على الاحتياجات والأعمال والمستهلكين، ويجب على وكالات الإعلان استيعاب هذا الانفجار".

وأكد جوزيف غصوب أن صناعة الدعاية والإعلان في المستقبل، يجب أن تعتمد على التخصص، بحيث يكون هناك استشاريون ومبدعون ومطورون، بعد أن كانت الوكالة الاعلانية في الماضي تقوم بكل شيء في إطار ما كان يعرف باسم الوكالة كاملة الخدمات.

من جهة قال المدير الشريك في مجموعة موتيفيت للنشر إيهان فيرسرفيس أن حجم الإنفاق في الخليج يزداد بصورة أفضل من

ارتفاع الإنفاق الإعلاني العربي ودعوة للتخصص

سجل حجم الإنفاق الإعلاني في السوق العربية خلال العام 2003، نمواً واضح بين 12 و13 في المئة؛ فيما بلغت نسبة النمو في دولة الإمارات وحدها 25 في المئة، إذ بلغ حجم الإنفاق الاعلاني فيها 446 مليون دولار، بمعدل 160 دولاراً للفرد الواحد. أما في بقية دول الخليج فبلغ متوسط الإنفاق 65 دولاراً فقط. واعتبر المدير الإقليمي للجمعية الدولية للإعلان في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا جوزيف غصوب أن هذا المتوسط منخفض إذا ما قيس بنصيب الفرد في الإنفاق الاعلاني في دول الغرب التي يصل إلى 300 دولار.

هذه الإحصاءات أوردتها غصوب في ندوة نظمها نادي دبي للصحافة مؤخراً، وقد أشار أيضاً إلى أن الإمارات حققت نمواً في الربع الأول من العام الحالي بلغ 35 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وأشار غصوب إلى أن أسواق المنطقة تشهد حالياً ما أسماه بـ "الانفجار الضخم"

مجموعة الشهباء للنقل الدولي

قوت مجموعة الشهباء للنقل الدولي السورية توسيع خدماتها في مجال الشحن إلى بعض الدول العربية والأجنبية، وذلك بعد أن تم تطوير الهيكل الإداري والفني



أحمد محمود شويحبة

للمجموعة. وقال المدير التنفيذي لأحمد محمود شويحبة إن مجموعته تعد أول شركة استثمارية تدخل سورية بموج

قانون الاستثمار رقم 10 للعام 1991. ويبلغ رأس مال الشركة 10 ملايين دولار، وهي تملك حالياً نحو 70 شاحنة، و30 سيارة سياحية يتم من خلالها التعامل مع، الكويت، السعودية، الإمارات، العراق ولبنان. ويمك المجموعة ويأس مجلس إدارتها د.حسن زيدو.



تسهيلات مصرفية لشركة بمكو للمقاولات

تم توقيع عقد تسهيلات مالية ما بين شركة بمكو العربية للمقاولات مع مجموعة من أربعة بنوك هي: البنك السعودي الفرنسي، البنك الأهلي التجاري، مجموعة سامبا المالية وبنك الخليج الدولي.

التسهيلات المصرفية مخصصة لتمويل مشروع توسعة المحطة التاسعة في الرياض الذي رسا على شركة بمكو العربية للمقاولات، إضافة 8 وحدات توريثية غازية بقدرة 480 ميغاوات، على أن يتم تشغيل الوحدات الأولى والثانية منها

التفنيدي لشركة بمكو العربية. مازن تمهيي، المدير الإقليمي للمنطقة الغربية للبنك السعودي الفرنسي، يحيى سراج، مدير المنطقة الغربية للمجموعة المصرفية للشركات، وأنيس مؤمنة، المدير الإقليمي للمنطقة الغربية لمجموعة سامبا المالية.

بتاريخ 15-7-2004، وآخر وحدتين بتاريخ 21-9-2004، وهي فترة قياسية لمثل هذا النوع من المشاريع. تم التوقيع على هذه التسهيلات في مكاتب شركة بمكو العربية في جدة، وحضره: صالح بن لادن، عضو المجلس التنفيذي، هنري سركيسيان، المدير



الخدمات الإلكترونية التي نقدمها لكم هي:

Internet Solution Provider in Kuwait

الخدمات الإلكترونية التي نقدمها لكم هي:

National Private Leased Circuit (NPLC)

International Private Leased Circuit (IPLC)

Integrated Services Digital Network (ISDN)

Global Managed Data Services (GMDS)

Frame Relay - Leased Internet and Data Services (FR)

Facilities Management Centre (FMC)

Wide Area Network Solutions (WAN)



كواليتي نت
Qualitynet

804444

الخدمات الإلكترونية
Internet Solution

INTERNET SOLUTIONS



رئيس مجلس الوزراء السوري
الاستاذ الدكتور

إجراءات إحصائية

لدراسة المشكلات

نحاور أميركا بقوة المنطق
ولن نقبل بمنطق القوة

حاوره: رؤوف أبو زعي

تشهد سورية منذ بضع سنوات تحولات حثيثة باتجاه التطوير والتحديث، وباتجاه إدخال إصلاحات أساسية على البنى الاقتصادية والإدارية وتغيير بيئة تشريعية ملائمة. والواضح أنّ هذه التحولات تلمّ بصورة هادئة ومتدرجة وبأسلوب يحمل الطابع السوري.

رئيس الوزراء السوري المهندس محمد ناجي العطري شرح هذا الأسلوب بقوله: "إننا في سورية نتبع مبدأ: من الأفضل أن تقيس عشر مرّات قبل أن تقصّ مرّة واحدة". ويبدو الإصلاح الهادئ أكثر وضوحاً عند ربطه بالاطار السياسي وبالظروف المحيطة بالمنطقة. ويقول العطري: "ننسى سورية إلى تعزيز الانجازات التنموية وزيادة معدل النمو الاقتصادي السوري إلى 5 في المئة خلال السنوات الثلاث المقبلة، عبر ما نسميه خطط التطوير والتحديث". ويضيف إنّ ذلك يتطلب توافر مناخ ملائم للاستثمارات الخاصة المحلية والخارجية، حيث يشكّل الأمن والاستقرار المتوافرين في سورية أبرز مكونات هذا المناخ. ولكن في المنطقة ككل هناك تحديات تواجه سورية وفي مقدمتها قانون محاسبية سورية الذي اقّره الكونغرس الأميركي والذي نراه ظالماً وغير مبرّر ولا يستند على أيّ أسس موضوعية، وهو يخدم مصالح إسرائيل في المنطقة بشكل رئيسي.

الرئيس محمد ناجي العطري قلل من أهمية القانون نظراً لحدودية المصالح بين البلدين، "ما يجعل تأثيره معنوياً أكثر منه مادياً"، ورغب باستمرار نشاط

الشركات الأميركية في سورية إلّا إذا ارتأت الإدارة الأميركية غير ذلك، وفي تلك الحالة، لدينا بدائل جاهزة لها. وقال أنّه على الرغم من تلك الحقيقة، "تفكّر بإجراءات احترازية لمواجهة آثار هذا القانون". لافتاً إلى أنّ هناك حالة من الحوار مع أميركا، ويقول: "متفائلون لأنّ الأحداث أثبتت بأنّ منطق القوة لن يسود في فرض الآراء، وتمنينا أن تسود قوّة المنطق لا منطق القوّة، والحوار العقلاني هو الكفيل بالوصول إلى النتائج الإيجابية، وتعلم الإدارة الأميركية بأنّ سورية ترفض أيّ ضغط مباشر يهدف إلى تغيير ثوابتها الوطنية والقومية". ولم يغفل العطري التنويه بالموقف الأوروبي الراض لقانون المحاسبة الذي وصفه الرئيس الفرنسي جاك شيراك بأنه "أسلوب فاشل".

ورئيس الوزراء السوري الذي رغب في وضع هذا الإطار السياسي للحوار الاقتصادي، ليس جديداً على الحكم وليس غريباً عن شؤون، وشجونه، بل هو ممثّل سياسياً وإدارياً واقتصادياً، وتلقّد مناصب عدّة منذ أواسط السبعينات: رئيس لبلدية حلب، محافظ لحمص، نائب لرئيس مجلس الوزراء لشؤون الخدمات، رئيس لمجلس الشعب، ثمّ رئيس لمجلس الوزراء بعد انتخابه عضواً في القيادة القطرية. المهندس محمد ناجي العطري (1944) هو ابن تجربة متنوعة، ووصل إلى هذا الموقع تتويجاً لتطوّر طبيعي راكم خلاله خبرة متنوعة في مجالات الإدارة والاقتصاد والتشريع.

"الاقتصاد والأعمال" طرحت على رئيس مجلس الوزراء المهندس محمد ناجي العطري العديد من الأسئلة، فاجاب عليها بأسلوبه الهادئ مؤكداً أنّ "السرعة في الإصلاح الاقتصادي أمر نسبي يتعلق بإمكانات وأولويات كلّ بلد...". وهنا الحوار:

تحسين الوضع المعيشي

□ بعد نحو تسعة أشهر على تسلمكم رئاسة مجلس الوزراء إلى أي حد تمكنت من ترجمة توجهاتكم في البرنامج الذي أعلنتونه لاسيما في مجال الإصلاح الإداري وتحسين الوضع المعيشي للناس، وفي تحقيق المركزية في عمل مجلس الوزراء خصوصاً وأنكم ذكرت أنكم ستكوّنون رئيساً لمجلس الوزراء وليس رئيساً للوزراء؟

□ لقد حددت بيان الحكومة المقدم إلى مجلس الشعب مهام الحكومة

وخطة عملها في القطاعين الإنتاجي والخدمي، وبرنامج الإصلاح والتطوير في القطاعين الإداري والاقتصادي،

وبالتأكيد فإن هدف التنمية هو المواطن، والعمل من أجل تحسين المستوى

المعيشي له، وتوفير فرص العمل، وتوسيع دائرة الخدمات العامة من صحة، وتعليم ومرافق أخرى.

وقد سمعت الحكومة إلى اتخاذ عدد من الخطوات على صعيد الإصلاح الإداري، وتخفيف المركزية عبر إحداث الأمانة العامة لمجلس الوزراء، وإلغاء أو دمج بعض الهيئات ذات الطبيعة المشتركة، والعمل باتجاه إحداث أمانات عامة في الوزارات، وتشكيل وحدات استشارية في أكثر من مجال.

ولا شك أنّ هدف تحسين الوضع المعيشي للمواطنين وللمعاملين في الدولة من الأهداف الأولية في استثمارات الحكومة، ولكن ذلك لا يمكن أن يتحقق على شكل طفرات أو معالجات سريعة؛ إنّ تحسين الوضع المعيشي وإصلاح الرواتب والأجور يسير وفق خطة متوازنة ومتدرجة، وعلى أكثر من محور، وفي أكثر من اتجاه.

وبعد الرسومان التشريعيان 30 و31 للذان أصدرهما الرئيس بشار الأسد والقاضيان بمنح زيادة للمعاملين في الدولة وللمتقاعدين بنسبة 20 في المئة، شملت قرابة مليوني عامل ومتقاعد، أحد أساليب تحسين الرواتب والأجور، وقد سبقت تلك خطوات مماثلة من بينها رفع الحد الأدنى من الرواتب المعفية من ضريبة الدخل، ليشمل المعسة آلاف الأولى، وتخفيض نسبة العائدات التقاعدية المفروضة على العاملين بنظام التأمين والمعاشات لتصبح 7 في المئة بدلاً مما كانت عليه

وهي 10 في المئة، وسيحقق مشروع تعديل القانون الأساسي للمعاملين قفزة نوعية على صعيد تحسين الأوضاع المعيشية للمعاملين في الدولة، من حيث رفع أجر بدء التعيين، ورفع السقوف المالية لكل الفئات الوظيفية، وتوحيد نسبة العلاوة الوظيفية، وزيادة وتوحيد التعويضات المالية، ومنحها على أساس الراتب الحالي، إضافة إلى بعض الإجراءات الأخرى التي شملت إعادة النظر بكثير من الضرائب والرسوم، وتوزيعها بما يحقق العدالة بين المواطنين.

وأود أن أضيف أن ثمة قوانين ومراسيم أخرى قادمة من بينها: قانون تنظيم الجامعات، والتفوّع الجامعي، والضمان الصحي، وكلها تصب في هذا المنحى، الذي يهدف إلى تحسين الأوضاع المعيشية للمواطنين، بشكل عام، وللمعاملين في الدولة بشكل خاص.

الإصلاح: هاجس والتزام

□ في مجال الإصلاح الإداري والضروري، لا تزال هناك مشكلات تتم الإشارة إليها في الإصلاح الإداري والاقتصادي، وفي القطاع الصناعي، ولجهة الإصلاحصري والمالي؟

□ ما من شك أن قضية الإصلاح الإداري هي من هواجس الحكومة التي تعمل بعد كبير لتحقيق الإصلاح الإداري، الذي يشكل منطلقاً أساسياً لنجاح الإصلاح الاقتصادي، وقد اتخذت جملة إجراءات في هذا المجال، تهدف



لتفعيله بشكل يسمح له بالعمل بكفاءة في سوق مفتوحة وتنافسية، وفي إطار متكامل مع القطاع الخاص الصناعي، الذي نتوقع له دوراً أساسياً في التنمية الصناعية في سورية خلال الفترة المقبلة. ويتم الآن وضع برنامج متكامل مع الاتحاد الأوروبي لتطوير الخدمات القطاعية، مثل مراكز الدعم الفني الصناعية، وخدمات المواصفات والمقاييس والبحوث الصناعية التي تضمن قيام بيئة صناعية تسمح للصناعة السورية في القطاع العام والخاص بالتنافس بكفاءة في اقتصاد مفتوح.

القياس... والقَص

□ ألا تعتقدون أنَّ الانطلاقة المصرفية للقطاع الخاص لم تأتِ كما كان متوقَّعاً؟ وهناك شكوى للمصرفيين لجهة رأس المال والتعامل بالنقد الأجنبي؟ وإذا لم يتمَّ إطلاق سوق الأسهم لغاية الآن؟

□ إنَّ وجود سوق للأسهم والأوراق النقدية يقتضي توفير البيئة التشريعية والمالية، وتأمين متطلبات ذلك، وهذا ما عملت الحكومة على تحقيقه من خلال إصدار عدد من اللوائح والقوانين الخاصة بالعمل المصرفي، والسماح بإحداث المصارف الخاصة أو المشتركة، والتي أصبحت حقيقة موجودة، وأنَّ ثمة دراسات تجري للاستفادة من بعض تجارب البنوك الإقليمية، ومن بينها البنوك التركية، وسنكون هناك بورصة دمشق للأسهم والأوراق النقدية.

□ ألا تلاحظون أنَّ هناك بطئاً في عمليات الإصلاح الاقتصادي لا تتناسب وإمكانيات العصر؟ وأنَّ هناك تشريعات لم تعد ملائمة كقانوني التجارة والجمارك مثلاً؟

□ كما أشرت سابقاً قد لا يسير الإصلاح الاقتصادي بالسرعة المرجوة، لكنه بالتأكيد أسرع وأكثر تجزئاً وقوة، مما يعتقد الكثيرون، لكن هذا الأمر يحتاج إلى موارد بشرية، وخبرات وأطر مؤسسية ليست بالضرورة متوفرة لدينا بشكل كامل.

من هنا، فإنَّ التشريعات التي تحدثت عنها تأخرت بعض الشيء، لكنها ستصدر قريباً جداً، خصوصاً وأننا في سورية نتبع مبدأً من الأفضل أن نقيس عشر مرات، قبل أن نقص مرة واحدة.

وموضوع السرعة في الإصلاح الاقتصادي أمر نسبي يتعلق بإمكانات وأولويات كل بلد، لكن ذلك لا يعني أننا لا نرغب بتسريع عملية الإصلاح الاقتصادي، وسترون قريباً جملة من الإجراءات الإصلاحية، كقانوني التجارة والجمارك، إضافة إلى مزيد من التشريعات في التجارة الخارجية وتشجيع الاستثمار الخاص.

خصخصة متميِّزة

□ يدور الحديث عن الخصخصة، هل تغير الموقف الرسمي منها؟ أو هل ستكون هناك خصخصة لبعض القطاعات كالتأمين مثلاً؟ أم أنَّ الأمر مجرد خصخصة إدارة المؤسسات؟

□ ليس الموضوع تخصيص أو لا تخصيص، السؤال يجب أن يكون ما هي أفضل السياسات التي

إلى تطوير الهياكل الإدارية والموارد البشرية في الخدمة المدنية والقطاع العام، والتركيز على وجود توصيف وظيفي دقيق لكل موقع وخطط للتدريب والتأهيل لكل العاملين في المؤسسات الحكومية وعلى جميع المستويات. واتخذت القرارات السياسية والقانونية التي تضمن اختيار الرجل المناسب في المكان المناسب بناءً على معيار الكفاءة والنزاهة وبغض النظر عن الإنتماء الحزبي أو السياسي غير الانتماء للوطن.

وتتمَّ الآن جملة مشاريع بالتعاون مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي والاقتصاد الأوروبي لبناء القدرات البشرية والمؤسسية في مجال الإصلاح الإداري، وتنفيذ مشاريع رائدة في هذا المجال في القطاعين الإنتاجي والخدمي، مع التركيز على ما هو ضروري للمواطن والمستثمر، وبالطبع مألُفاً بعيدين عن طموحاتنا في هذا المجال، لكن التوجه واضح ومحمس، وهو في صلب اهتماماتنا.

أما بالنسبة إلى الإصلاح الاقتصادي فقد اتخذت الحكومة سلسلة إجراءات إصلاحية في إطار الإصلاح المالي، حيث تمَّ إقرار قانون جديد لضريبة الدخل، والتحصيل الضريبي، أدى إلى تخفيضات واسعة في معدلات الضريبة، بهدف تشجيع

الاستثمار، وتوسيع قاعدة التحصيل الضريبي في سورية. كما أنَّ الحكومة تسير نحو نظام ضريبي يعتمد على ضريبة القيمة

المضافة، التي تحقق العدالة الضريبية، وتربط الضريبة بالاستهلاك، وبالتالي بمعدلات الدخل.

أما في المجال الجمركي فإنَّ الحكومة تسير بخطى حثيثة نحو إصلاح هيكل الرسوم الجمركية لتشجيع الاستثمار، ورفع تنافسية المنتج السوري من خلال تخفيف تكاليف المواد الأولية والسلع الوسيطة.

وفي المجال النقدي، فإنَّ سورية خات خطوة واسعة من خلال تأسيس مجلس النقد والتسليف، وهو مركز صنع السياسة النقدية، وإدارة أسعار الصرف، والغائصة بما يحقق أهداف الاقتصاد الكلي، وفي الوقت نفسه يشترط على النظام المصرفي الذي يتطور بسرعة من حيث دخول مصارف القطاع الخاص في العمل بدايةً من أول العام الحالي، ومشاريع إصلاح وتطوير للمصارف العامة.

أما بالنسبة إلى القطاع العام الصناعي فالعمل جارٍ



■ قانون محاسبة سورية ظالم وغير مبرر وهو يخدم مصالح إسرائيل بشكل أساسي

■ من الأفضل أن نقيس عشر مرَّات قبل أن نقص مرة واحدة

في عمارة الاتصال تحقيق الهدف ليس غاية التطوير

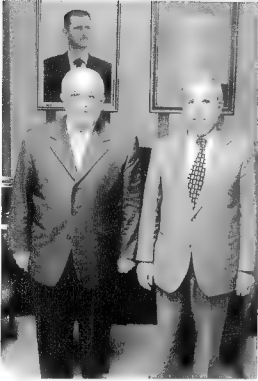
خدمات غير محدودة المدى. هذا ما نمتلك به في بنك الشارقة، إذ لا تقيف خدماتنا المصرفية التجارية عند حد إدارة الحسابات الأولية أو تقديم الاستشارات عن الاستثمارات المالية فقط، بل تنمو وتتطور دائماً مع نشاطات أعمالك. الرؤيا التجارية تختلف من مجال إلى آخر، ويتطلب تطويرها جهداً خاصاً بكل مرحلة، لذا حرصنا على توظيف أفضل العقول المتميزة، وأحدث الأدوات والوسائل المبتكرة من أجل توفير الحلول المالية التي تحقق النتائج المنشودة. لا الوعود فحسب، هذا كنت مستعداً للمضي في الضمان الصحيح، ستجد بنك الشارقة رفيقك على طول الطريق.



بنك الشارقة
Bank of Sharjah
شراكة نحو الأفضل

البنك الرئيسي: جادة الحسن، ص.ب. 1741 الشارقة - ا.ع.م. هاتفه: 043611111 فاكس: 043611111
فرع دبي: شارع الترقوة، ص.ب. 77111 دبي - ا.ع.م. هاتفه: 043611111 فاكس: 043611111
فرع أبوظبي: شارع النخيل، ص.ب. 77111 أبوظبي - ا.ع.م. هاتفه: 024666666 فاكس: 024666666
www.bankofsharjah.com موقع الانترنت، banks@enirates.net.ae

30 years of trust
سنة من الثقة



المصري مع رئيس التحرير رؤوف أبو زكي

العرض والطلب على اليد العاملة، وخلق "سوق عمل" حقيقية في سورية.

أما على المدى للتوسط فإن سياسات الاقتصاد الكلي، ستتركز على تشجيع الاستثمار ورفع معدلات النمو والتوازن في توزيع الاستثمارات العامة والخاصة في مختلف المناطق بما يستوعب الداخلين الجدد إلى سوق العمل، ويؤدي إلى انخفاض معدلات البطالة إلى نسب مقبولة.

أما على المدى الطويل فإن الدراسات أظهرت وجود علاقة مباشرة بين معدلات التعليم والبطالة في سورية، حيث أن معظم المواطنين عن العمل من الأميين وحاملي الشهادة الابتدائية، وبالتالي فإن رفع معدلات التعليم ونوعية التعليم سيساعدان على تخفيف معدلات البطالة الهيكلية في سورية.

العائق الإداري

□ ما مصير تعديل التشريعات الاستثمارية؟ إذ لا تزال هناك شكواي من بطء إقرار المشاريع رغم الخطة الزمنية التي تم وضعها للترخيص، وإذا ما تم قرارها والموافقة عليها، هناك مشكلة التراخيص الإدارية التي لم تحل حتى الآن؟

□ الشق الأول من السؤال تمت الإجابة عليه، إن المشكلة الإدارية تعتبر أهم العوائق أمام الاستثمار في سورية، لهذا فإن المجلس الأعلى للاستثمار اتخذ موقفاً جملة من القرارات التي ستعكس على تسريع إجراءات الترخيص، ومنها وضع لوائح لجملة واسعة من المشاريع التي يمكن لكتب الاستثمار الموافقة عليها من دون العودة إلى المجلس الأعلى.

تحقق لسورية أعلى موائد اقتصادية على استثماراتها في مختلف القطاعات الإنتاجية، أي تحقق الكفاءة الاقتصادية، وفي الوقت نفسه تحافظ على الاستقرار الاجتماعي ضمن الظروف الحالية والمستقبلية.

السؤال الآن: هل لدينا معدلات نمو اقتصادي تسمح باستيعاب أية بطالة ستتنتج عن عمليات الخصخصة، وفي الوقت نفسه هل يمكن الاستثمار في تحميل شركات القطاع العام مالة زائدة تثقل كاهلها وتمنعها من الربح والمنافسة؟ هذه قضايا ندرسها الآن بعمق وبروح مفتوحة على مختلف المقترحات، والتي نرى أن كثيراً منها يحقق الغرض الاقتصادي والاجتماعي من دون الوصول إلى حد الخصخصة.

لكن أريد أن أشير إلى أن سورية تشهد خصخصة من نوع متميز، وهو فتح الأبواب أمام القطاع الخاص للملوح في قطاعات كانت حكراً على القطاع العام، ولتطوير شركات استراتيجية مع القطاع العام بأشكال مختلفة كعمود الإدارة والاستثمار، وغيرها من المقترحات التي تجري دراستها حالياً.

البطالة: نجحنا... ولكن

□ لماذا لم تنجح الحكومة حتى الآن في حل أزمة البطالة التي يقال أنها تصل إلى نحو 20 في المئة، وأن هيئة مكافحة البطالة ومكاتب التشغيل لم يساهما في الحد منها؟

□ إن مشكلة البطالة من أخطر المشاكل الاقتصادية والاجتماعية التي تواجه سورية، والتي تعتبرها الحكومة من أعلى علم أولوياتها.

دعني أقول بأن هناك آليات مباشرة وغير مباشرة لمكافحة البطالة تطور الحكومة مبرمجاً منها لتخفيض سريع أولاً، ومن ثم

تخفيض ميكانيكي بعيد المدى في البطالة، فعلى المدى القصير هناك هيئة مكافحة للبطالة، والتي استطاعت خلال أقل من 18 شهراً على بدء نشاطها الفعلي أن يكون لها دور مهم في استيعاب جزء من

الداخلين إلى سوق العمل سنوياً، أو من التراكم السابق للبطالة.

ورغم أن الهيئة حديثة نسبياً إلا أننا الآن بصدد إجراء تقييم معمق لنشاطها وآلية عملها، كي نضمن تحقيقها للغرض الذي أسست من أجله، وهو أن تكون جزء من شبكة الأمان الاجتماعي، وأن تخفف وطأة النتائج السلبية المحتملة للإصلاح الاقتصادي والانماج في الاقتصاد العالمي، والتي غالباً ما تظهر على شكل ارتفاع سريع في معدلات البطالة.

والقول نفسه ينطبق على مكاتب التشغيل، والتي قصد منها تنظيم سوق العمل وضمان الربط ما بين

■ ليست لدينا مشكلة مديونية خارجية

وعلقاتنا السابقة مع الكتلة الاشتراكية

تتم تسويتها عن طريق النقص

■ هناك أسباب موضوعية

تجعل التبادل التجاري بين لبنان وسورية

غير مرضي



■ المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي مستمرة وشروط بعض الدول مفاجئة وطارئة

■ فكرة التقاعد الإلزامي مجرد رأي إزاء وجهات نظر أخرى عديدة

المؤسسات الاستهلاكية التي تملكها الدولة وفي صالات التجزئة وبيعها للمستهلك بأسعار مناسبة، ما أدى إلى انخفاض الأسعار وتراجعها من جديد، وهذا أمر موضع اهتمام ومتابعة مستمرة من الحكومة.

القواعد الإلزامية

■ ثمة حديث عن تشريعات يتخوف منها عاملون في الدولة، عن القواعد الإلزامية الذي يسميه البعض "التسريع التعسفي"؟

■ أنا استغرب أن يُقال أن الحكومة تفكر بإصدار تشريعات يمكن أن تضر بمصالح العاملين فيها، هذا في الحقيقة أمر غير مطروح، وما أثير حول قانون التقاعد المبكر، وحول إلزامية ذلك القانون لا يُعد أن يكون مجرد وجهة نظر طرحت في هذا الجانب إزاء وجهات نظر عديدة، والموضوع بررته لا يزال يبحث ويناقش من قبل لجان متخصصة ونوعية تضم في عضويتها ممثلين قانونيين وممثلين عن نقابات العمال، وعندما تستون الدراسات سمع من هذا المشروع على السلطة التنفيذية لمناقشته أيضاً، ثم تعرض على السلطة التشريعية لمناقشته وإقراره، وكل هذه الجهات حريصة على حقوق الطبقة العاملة، ولأن ترضى بما يلحق الضرر أو الذي بها بأي حال من الأحوال.

ليس هناك ديون

■ ما هو حجم الديونية؟ وهل سيؤثر على اتفاقية الشراكة بعد انضمام دول جديدة للاتحاد الأوروبي؟

■ سورية لا تعاني من مشكلة الدين زينة الفارحية، ولإحدى خياراتها الاستراتيجية المناسبة أنها اعتمدت

كما أن مكتب الاستثمار بالتعاون مع هيئة تخطيط الدولة يضع الآن خريطة استثمارية تفصيلية لسورية، توضع عليه المشاريع الحالية، وللرغوب بإقامتها في مختلف أنحاء البلاد، لتحقيق أهداف الخطط التنموية. وهذه الخريطة ضمن جملة من الإجراءات التي ستتخذ تدريجياً لبناء بيئة استثمارية مؤاتية في سورية من النواحي الإدارية والتشريعية والمؤسسية، إضافة إلى التركيز على تطوير بنية تحتية تتماشى مع الخريطة الاستثمارية للموضوعة.

الشراكة مع أوروبا

■ هل تتوقعون التوقيع على اتفاقية الشراكة السورية - الأوروبية قريباً بعد اعتراض بعض الدول (بريطانيا-هولندا-ألمانيا) على النص المطروح بأسلحة الدمار الشامل؟

■ لا تزال المباحثات جارية مع دول الاتحاد الأوروبي، وبالمطبع فإن الاشتراطات الأخيرة التي طرحتها بعض الدول كانت مفاجئة وطارئة، لأنها لم تسر على الدول الأخرى التي وقعت اتفاقية الشراكة الأوروبية، وهذا ما يجعلنا نأمل ونتوقع أن تعيد بعض من هذه الدول النظر بمواقفها السابقة، ما يسمح بتوقيع اتفاقية الشراكة السورية - الأوروبية، في المستقبل القريب، ونحن متفائلون بذلك.

■ هل هيأت الصناعة السورية لهذه الشراكة؟

■ إن تهيئة القطاع الصناعي للشراكة الأوروبية هي في صلب الاستراتيجية الصناعية، التي أشرت إليها سابقاً، والتي ستركز على تشجيع الاستثمار الصناعي الخاص، وإصلاح القطاع الصناعي العام، وبناء بيئة قطاعية مشجعة على الجودة والتنافسية تسمح للصناعة السورية بالتنافس محلياً ودولياً، ولتمثل موقعها الملائم محكم للتمنية المستدامة وللتنساعة في سورية.

كبح طفرة الأسعار

■ ما قصة ارتفاع الأسعار مؤخراً والتي يعزوها البعض إلى التصدير وارتفاع اليورو؟ ولماذا هناك شكوى من المزارعين من أزمة تسويق الفائض الزراعي؟

■ ارتفاع الأسعار خلال الفترة الماضية كان نتيجة التأثير بالأسواق الإقليمية والدولية، ولكن ما يجب أن يكون واضحاً أن زيادة الأسعار التي شملت بعض السلع والبضائع التي ينتجها أو يبيعها القطاع الخاص لم تشمل المواد الأساسية التي تملكها الدولة.

وقد تدخلت الحكومة بشكل مباشر عبر إجراءات عملية لكبح طفرة الأسعار من خلال آلية محددة لمراقبة الاسراق، وضبط الأسعار، وتشديد الرقابة على السلع، وتوفير المواد والسلع الاستهلاكية والتموينية في

■ هيئة مكافحة البطالة حققت نجاحاً ونحن بصدد تقييم عمق لنشاطها

■ المشكلة الإدارية تُعتبر أهم عائق أمام الاستثمار في سورية

وقد تدخلت الحكومة بشكل مباشر عبر إجراءات عملية لكبح طفرة الأسعار من خلال آلية محددة لمراقبة الاسراق، وضبط الأسعار، وتشديد الرقابة على السلع، وتوفير المواد والسلع الاستهلاكية والتموينية في

تفصم غررى هذه العلاقات بين الشعبين حيث هناك صلات نسب وقربى.
نحن ننظر نهاية شهر حزيران/يونيو (الحالي) موعد تسليم الحكم إلى العراقيين وفق مقررات الشرعية الدولية. وهذا الأمر إذا تحقق قد يساعد في تطوير العلاقات الاقتصادية وفي تحديث بعض الاتفاقات.
ومن الطبيعي أن يؤثر وجود الاحتلال على حجم التبادل التجاري بين العراق وسورية، وعلى تنفيذه للمشاريع الاستراتيجية التي تركزت بعضاً منها، وسورية لن تتردد في المشاركة بأعمال العراق في إطار عمل الأمم المتحدة بعد زوال الاحتلال، ونقل السلطة إلى الشعب العراقي.

لبنان وسورية

كيف تقيمون العلاقات الاقتصادية مع لبنان على مستوى التبادل التجاري؟ ولماذا الشكوى من تدفق المنتجات الزراعية السورية المدعومة؟
□ قد لا يكون حجم المبادلات التجارية بين سورية ولبنان مرضياً، وهو بالتأكيد لا يمثل طموح الحكومتين، ولكن لو حللنا ذلك لوجدنا أسباباً موضوعية إزاء ذلك، ربما من بينها طبيعة النمط الاقتصادي في كلا البلدين، والآليات التي تحكم به، وتنظيم قضايا الاستيراد والتصدير، والضرائب والرسوم الجمركية المفروضة.

أما بالنسبة للمضائق ذات المنشأ الوطني فإن تسهيلات كثيرة قد منحت لها، وفق ضوابط معتمدة بين البلدين، والأمر نفسه يمكن أن يقال على صعيد تبادل المنتجات الزراعية، فهو خاضع لبرنامج الروزنامة الزراعية المتفق عليها بين البلدين.

□ على الرغم من العلاقات المميزة بين سورية ولبنان، للملاحظ أن حكومتي البلدين لم تتمكنتا لتاريخه من توفير انتقال سهل وميسر للأشخاص؛
□ العلاقة بين سورية ولبنان تحكمها روابط الإخاء والجوار والمصالح المشتركة، وهي علاقة متميزة على مختلف المستويات الرسمية والشعبية، وهذه حقيقة ساطعة حرصت قيادات البلدين على ترجمتها وتجسيدها، وإزالة كل المعوقات التي تعترض شبل تعميقها وترسيخها في مختلف المجالات.

□ هل سكة اجتماع وشيك للمجلس الأعلى السوري - اللبناني على مستوى الرؤساء؟

□ إننا متوقع أداء أمانة المجلس الأعلى السوري - اللبناني، وهي تؤدي عملها في متابعة مقررات المجلس الأعلى بما يخدم مصلحة البلدين بشكل جاد ومتابع وحيثي، وخلال الفترة الماضية التحقبت بدولة الرئيس رفيق الحريري، ورئيس مجلس الوزراء اللبناني، واستعرضنا سبل وآلية تطوير العمل وتوسيع آفاق التعاون، وأريد أن أقول أن الزيارات المتبادلة بين المسؤولين السوريين واللبنانيين مستمرة ومتواصلة، ويتم خلالها بحث القضايا المشتركة، التي تخدم عملية تطوير التعاون المشترك، وعندما ندعو الحاجة إلى عقد اجتماع للمجلس على مستوى الرؤساء، فلن يكون هناك أي عائق في هذا المجال. ■

عملية التنمية على إمكاناتها ومواردها المحلية، ولم تلجأ إلى طلب القروض من الهيئات المالية الدولية.
طبعاً قبل انهيار الاتحاد السوفياتي وزوال الكتلة الاشتراكية، كانت لنا تعاملات تجارية واقتصادية مع الدول الاشتراكية، وقد تمت خلال السنوات الماضية عمليات مراجعة وتقصص لما لنا ولما علينا من خلال المبادلات التجارية والاقتصادية، وتجري تسوية كل هذه القضايا، وبالتالي ليست هناك أية صعوبة في هذا المجال، ونحن نعتد أحياناً على بعض الصناديق العربية والإسلامية في تمويل بعض المشاريع التنموية.

العراق: غررى لا تقتصم

□ ما هو واقع العلاقات التجارية مع العراق في ظل الاحتلال الأمريكي؟ وما مدى تأخير هذا الوضع على المشاريع المشتركة مثل خط أنابيب النفط ومشروع الربط الكهربائي؟

□ ما أريد أن يكون واضحاً أن العراق بلد شقيق وجاور، يرمز بمعنى ويعاني من صعوبات وإزمات نجت من وجود الاحتلال الأجنبي، وغياب السلطة الوطنية، ومن الطبيعي أن تقوم العلاقة بين الأشقاء على روابط الإنشء وأواصر الإخاء، وليس فقط على المصالح المادية أو المكاسب النفطية والتجارية.

□ انطلاقاً من ذلك نحن في سورية نستقبل الوفود العراقية بكل أطيافها، ونعرب لها عن استعداد سورية لتقديم الدعم والعون للشعب العراقي لتجاوز الأوضاع الصعبة التي يعيشها، وفي هذا المجال قمنا بتزويد بعض المصافي العراقية بالطاقة الكهربائية كما زودنا العراق بكميات من القمح السوري، وهناك سلع وبضائع تحتاجها السوق العراقية يقوم القطاع الخاص بتصديرها وفق عقود واتفاقات سابقة.

□ إن العلاقات بين البلدين تاريخية ومميزة وخاصة جداً ولا تستطيع قوة أن

الحكومة تسير نحو نظام ضريبي يعتمد على ضريبة القيمة المضافة

ننظر إستحقاق تسليم السلطة في العراق من قوت الإحتلال



«أدميرال كاب ماريه» الفخمة



«أدميرال كاب ماريه» ADMIRAL'S CUP MAREES

من ابتكار «كوروم» CORUM، هي ساعة مذهشة، مليئة بالألوان، متميزة عن سائر الساعات الأخرى. أنها رائعة وفريدة.

الساعة تبين في كل لحظة مختلف أحوال المد والجزر وتوقيتهما، وقوتهما، بالقياس إلى مراحل القمر، وتقديم مدى ارتفاع المياه، وقوة تياراتها.

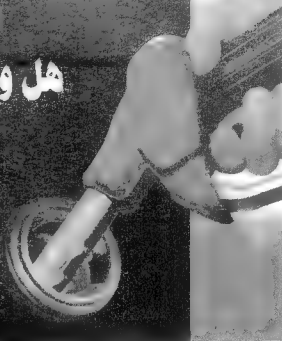
الساعة من الفولاذ أو الذهب الأحمر، ميناؤها أبيض أو أزرق غامق، مع سوار رائع من الفولاذ أو الذهب أو الكاوتشوك.

«أدميرال كاب ماريه» يخفق قلبها على وقع البحار.

«أدميرال كاب ماريه» روعة الساعات الرياضية.

هل ولي زمن النفط الرخيص؟

شهدت الأسابيع الأخيرة لحفلات وتطورات تاريخية في سوق النفط العالمية حيث ارتفع سعر نفط Brent القياسي إلى أعلى مستوى له منذ حرب الخليج الأولى في العام 1990 وتحطى سعر الخام الأمريكي الحلف عتبة 40 دولاراً للبرميل وأقل مرة في تاريخ السوق على أعلى من هذه العتبة. أما سلة نفوط الأوبك التي تمثل أسعار مجموعة من النفوط التي تفتتها دول المنظمة فخطت مستوى 36 دولاراً للبرميل وتبقت بالتالي أعلى من الحد الأعلى لمجال التقلب الذي من المفترض أن تسبح به سياسة المنظمة. وهو 28 دولاراً للبرميل، لأشهر عدة الآن.



المحللين الغربيين. ثانياً، النمو المتسارع في الطلب العالمي على النفط وخصوصاً في الصين. فقد اضطرت وكالة الطاقة الدولية خلال السنة الماضية وهذه السنة إلى تعديل توقعاتها بشأن نمو الطلب العالمي على النفط صعوداً وبشكل متزايد ليس فقط بسبب تحسن النشاط في الدول الصناعية وإنما أيضاً وإلى حد كبير في ضوء النمو السريع في الطلب على النفط في الصين، وهو نمو سيستمر ويتسارع في السنوات المقبلة كما يُجمع الخبراء. وقد وصلت الأمور في هذا المجال مؤخراً إلى ظهور مخاوف بأن لا تتمكن المملكة العربية السعودية من زيادة إنتاجها في السنوات المقبلة لمواجهة الطلب المتزايد على النفط، بل إلى تكهن البعض أيضاً بأن طاقة إنتاج المملكة ستتخفف في المستقبل بسبب الاستهلاك المتزايد للاحتياطات المتوفرة. ولعل المؤشر الأهم لضغوط الطلب التي تواجه السوق أن سعر النفط بلغ مستويات تاريخية في منتصف الفصل الثاني من السنة وهو الفصل الذي كان يتميز في السابق بتراجع الطلب على الطاقة مع انتهاء فصل الشتاء في نصف الكرة الشمالي. ثالثاً، عدم نمو إنتاج الدول النفطية غير الأعضاء في منظمة الأوبك بالوتيرة التي توقعها التحليلات الخاصة بصناعة النفط في العقد الماضي. وقد أضفى واضحاً أن دول الأوبك ودول الخليج بشكل خاص ستبقى المصدر الأهم والأكبر لإمدادات النفط العالمية، وهو ما يغتفر المخاوف الحقيقية التي أثارت حول قدرة المملكة العربية السعودية الإنتاجية والعمر المتوقع لاحتياطيات النفط لديها.

رابعاً، الوضع السياسي والأمني المتوتر في الشرق الأوسط والمخاوف التي يخبرها حول استمرارية إمدادات النفط جزءاً ما قد تعزز له من تدابير.

التطورات الأخيرة التي شهدتها سوق النفط العالمية تجعل الانخفاض الحاد والقياسي في سعر النفط إلى 12,28 دولاراً للبرميل في نهاية العام 1998 ذكرى قديمة مٌ عليها الزمن. والواقع أن السنوات الثلاث الأخيرة انحطت على تحول أساسي في المنحنى العام لسعر النفط الذي اتجه إلى الارتفاع بحيث بلغ معدل سعر سلة نفوط الأوبك 23,12 دولاراً للبرميل في العام 2001 وارتفع إلى 24,36 دولاراً للبرميل في 2002 و28,12 دولاراً للبرميل في 2003 وهو نحو 30 دولاراً للبرميل في الأشهر الأربعة الأولى من هذه السنة. والواقع أن هذا المنحنى التصاعدي لأسعار النفط يعكس تحولات أساسية في هيكلية سوق النفط العالمية بحيث أصبح الرأي السائد أن عصر التخط الرخيص قد انتهى. وهناك أسباب عدة ومتشابهة لهذه التحولات لعل أهمها ما يلي:

أسباب الارتفاع

أولاً، القدرة التي أظهرتها منظمة الأوبك في التأثير على إمدادات النفط العالمية وفي اتخاذ القرارات المناسبة لتحصيل سقف إنتاجها وفقاً لأوضاع العرض والطلب في السوق. وسجلت المنظمة في هذا المجال في السنوات الأخيرة لم يخل من الشواثب إذ كانت السمة الغالبة تخفي حصص الإنتاج من قبل معظم الدول الأعضاء. لكن المنظمة حافظت على القدر الكافي من التضامن والتنسيق بين أعضائها واستطاعت بالإجمال مواجهة تطورات السوق والتأقلم معها في الوقت المناسب، وهي بقيت بالتالي بعيدة عن الانهيار والتشرذم بعكس توقعات سابقة في بعض الدول للصناعة ولدى عدد من

هل يكون النفط صمام أمان لمواجهة التحديات السياسية والاقتصادية؟

والتنسيق بين أعضائها واستطاعت بالإجمال مواجهة تطورات السوق والتأقلم معها في الوقت المناسب، وهي بقيت بالتالي بعيدة عن الانهيار والتشرذم بعكس توقعات سابقة في بعض الدول للصناعة ولدى عدد من

ارتفاع نسب النمو

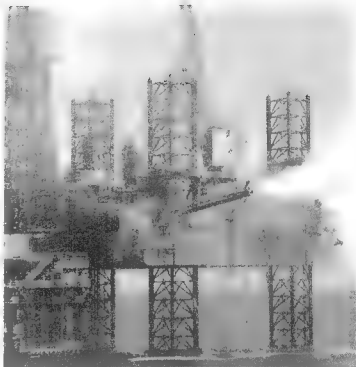
والواضح أن هذا الارتفاع في الإيرادات النفطية كان له وقع إيجابي كبير على الاقتصادات الخليجية التي لم يزل معظمها شديد الاعتماد على النفط رغم عقود من العمل والجهد لتنويع قاعدتها الاقتصادية. ويتمثل هذا الواقع الإيجابي بشكل خاص من خلال ارتفاع نسبة النمو وفائض الحساب الجاري في الدول المعنية وشم تطوّر أوضاع الموازنات العامة بشكل دراماتيكي في بعض الأحيان وتحقيق فوائض مالية كبيرة.

وبخلاف كل ذلك فإن الغيرة النفطية الجديدة الأخيرة تكتسب أهمية خاصة هذه المرة في دول الخليج من حيث تأتي في خضم جهود وخطوات متنامية بدأت في السنوات الأخيرة نحو استكمال خطوات الإصلاح والتحرير الاقتصادي وتحقيق الانفتاح الكامل على الاقتصاد العالمي، كما أنها تأتي في وقت تواجه فيه دول مجلس التعاون الخليجي تحديات أساسية ومصيرية عدة منها ما هو اقتصادي ويتمثل بشكل خاص بضرورة تأمين فرص العمل للأعداد المتزايدة من الداخلين لسوق العمل، ومنها ما هو سياسي وأمني ومترابط بالأوضاع غير المستقرة والمتفجرة في منطقة الشرق الأوسط. ويرى بعض المحللين أن الأوضاع الإيجابية في سوق النفط تشكل مصام أمان في مواجهة هذه التحديات لكن السؤال هو: هل ستساعد الغيرة النفطية الجارية على استكمال "أجندة الإصلاح" في دول مجلس التعاون وتحقيق نقرة اقتصادية جديدة على أسس حديثة أم أنها ستؤخر هذه العملية وتؤجلها؟

الواضح على أي حال، أن الغيرة المستمرة في أسعار النفط قد آتت منذ العام 2002 إلى تسارع ملحوظ في نسب نمو الاقتصادات الخليجية حيث توافق الارتفاع في أسعار النفط مع زيادة معدل الإنتاج (الجدول 2) في الكثير من تلك الدول وانعكس نموًا في الإنفاق العام وأجواء إيجابية ومشجعة لنمو نشاط القطاع الخاص. وهكذا وكما يتبين من الجدول (1) فقد ازداد معدل نمو الاقتصادات الخليجية السنة بنحو أربعة أضعاف ما بين العامين 2002 و2003. وكان التحول في هذا المجال دراماتيكيًا في كل من السعودية والكويت، إذ انقلب في المملكة العربية السعودية من انكماش بأقل من 1 في المئة في 2002 إلى نمو قوي بأواقع 6,4 في المئة في 2003، وكذلك الأمر في الكويت التي حققت نموًا في الناتج المحلي الإجمالي يقترب من 6 في المئة في 2003 بعد انكماش محدود في 2002. ووصلت نسبة النمو في قطر إلى ما يقرب من 7 في المئة في 2003 فيما بقي النمو في البحرين مستقرًا على أعلى من 5 في المئة وهي الدولة التي لا تعتمد إلا بشكل محدود على صادرات النفط.

تزايد الصادرات النفطية

وكانت التوقعات الأولية للعام الحالي تقول أن نسب النمو ستتراجع عن مستويات العام السابق لتصل إلى معدل 3,2 في المئة في جميع الدول المعنية، لكن هذه التوقعات أصبحت غير واقعية إذ أنها وضعت في بداية السنة وهي بالتالي لا تأخذ الارتفاع المستمر والقياسي



وفي الخلاصة إذا فإن جميع للعمليات الأساسية الحالية تشير إلى أن أسعار النفط ستبقى ملائمة جداً للحدود المنتجة والمسترة في المستقبل المنظور، وأن المخاوف من حصول انخفاض حاد في الأسعار خلال السنة الحالية أصبحت مستبعدة وغير واقعية، وما يعزّز هذه التوقعات أنه على الرغم من التلميحات التي صدرت مؤخرًا عن المملكة العربية السعودية ودول أخرى لجهة ضرورة اتخاذ قرار بزيادة الإنتاج بواقع 1,5 مليون برميل في اليوم في الاجتماع الوزاري لمنظمة الأوبك في شهر حزيران/يونيو الجاري، فإن الأسعار استمرت بالارتفاع وبلغت مستويات قياسية متتالية، بل ظهرت في هذا الوقت مخاوف من حصول نقص عالمي في إمدادات النفط بسبب تنامي الطلب بشكل يفوق طاقة الدولة المنتجة على تلبية.

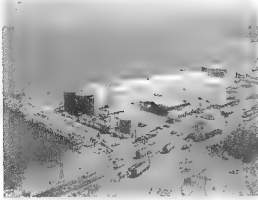
الخليج: فورة نفطية

وفي ظل هذه الأجواء يمكن القول أن دول الخليج العربي تعيش اليوم بل منذ العام الماضي حالة فورة نفطية جديدة يترافق فيها الارتفاع المستمر في سعر النفط مع مستويات إنتاج تفوق للحد. وكانت النتيجة الحتمية لذلك ارتفاع كبير في إيرادات النفط لتلك الدول كما في كافة الدول العربية الأخرى المستوردة للبتترول ودول الأوبك عامة.

وقد جاء هذا النمو الكبير في الإيرادات النفطية منذ بداية العام 2002 غير متوقع إلى حد كبير، على الأقل في حجمه أو مداه، بل على العكس من ذلك فقد

مالت آراء المحللين في العام 2001 إلى توقع تراجع مستقبلي في أسعار النفط، وذهب البعض كما سبق إلى التنبؤ بانتهيار منطحة الأوبك.

نمو اقتصادي بين 5 و7 في المئة وتوقع فائض في الموازنات العامة



في أسعار النفط في الاعتبار. وعلى النقيض من ذلك، فقد كان الرأي السائد في الأسابيع الأخيرة أن سعر الخام الأمريكي سيستجيب نحو 45 دولاراً للبرميل وأنه حتى لو قامت منظمة الأوبك برفع إنتاجها بمعدل 1.5 مليون برميل في اليوم إضافي، فإن ذلك لن يكون كافياً للجم الأسعار، خصوصاً وأن هناك فتحة في السوق بأن زيادة كهذه هي أكثر ما يمكن أن تقوم به دول الأوبك لمواجهة الطلب المتزايد على النفط، أخذاً في الاعتبار طاقتها الإنتاجية القصوى حالياً.

ولو تركزت هذه الزيادة في الإنتاج في الشهر المقبل على أبعد حد وهي حتمية في الغالب، فإن ذلك سيعني زيادة في إنتاج وصادرات دول

القطاع الخاص السعودي في الـ 2003 يحقّق نمواً بنسبة 3,4 في المئة

مجلس التعاون بنحو 5-6 في المئة عن معدل الأشهر الأربعة الأولى من السنة مع بقاء معدل سعر نفط الأوبك على مستوى مرتفع نسبياً على الأرجح. وفي ذلك بالطبع معادلة للمزيد من النمو السريع خلال السنة الحالية. والواقع أن وزير المالية السعودي قد وضع الأمور في نصابها عندما صرّح مؤخراً أن نسبة نمو اقتصاد المملكة هذه السنة ستبقى على مستوى 6,4 في المئة على الأقل.

نشاط القطاع الخاص

والاعتبار الأهم الذي لابدّ من النظر إليه في هذا المجال هو مدى الاستفادة التي حققها وسيحققها القطاع الخاص غير النفطي من فورة أسعار النفط ومدى مساهمة هذا القطاع بالتالي في النمو الاقتصادي الذي تتحقّق في العام الماضي والتوقع لهذا العام. فهل ستساعد الأوضاع الحالية في نهاية الأمر على تحقيق أحد أهم أهداف الإصلاح الاقتصادي في المنطقة، ألا وهو تقوية وتوسيع دور القطاع الخاص وتقليل الاعتماد على القطاع العام والإيرادات النفطية؟ والواقع أن اليحويحة الجديدة التي اتسمها ارتفاع سعر النفط جاءت في وقت مناسب جداً بحيث مكملت السياسات والخطوات المتزايدة المتخذة في معظم الدول الخليجية في السنوات الأخيرة لخلق بيئة اقتصادية حرة وجاذبة للاستثمار. وكانت نتيجة ذلك أن القطاع الخاص الخليجي حقق نمواً وتقدماً ملحوظين منذ العام 2002 وهو مستمر

بالاستجابة للأوضاع المؤاتية الحالية. ففي المملكة العربية السعودية تقول آخر الأرقام المتوفرة أن القطاع الخاص حقق نمواً بنسبة 3,4 في المئة خلال العام 2003 أو أكثر من نصف نسبة النمو الإجمالي في الناتج المحلي. وبلغت نسبة نمو القطاع الصناعي غير النفطي 3,9 في المئة، فيما ففز قطاع التجارة والخدمات بنسبة 4,4 في المئة وقطاع النقل والمواصلات بنحو 4,3 في المئة. وتطلب حالة إيجابية في القطاع الخاص السعودي هذه السنة، على الرغم من العمليات الإرهابية التي شهدتها المملكة والأوضاع الإقليمية المضطربة. فسوق الأسهم السعودية شهدت مؤخراً ارتفاعات قياسية في مؤشر أسعار الأسهم وحركة تعامل تاريخية بلغت 3,7 مليارات دولار في يوم واحد في منتصف شهر أيار/مايو. والسيولة المحلية مرتفعة جداً وهي تسهم في تنشيط الإنفاق الاستهلاكي والاستثماري، خصوصاً بعد أن قوت "ساما" تخفيض سعر العائدة في منتصف شهر آذار/مارس الماضي، ولو بقي سعر النفط على مستوى مرتفع في الجزء المتبقى من السنة كما هو متوقع الآن، فإن جميع المعطيات تؤشر إلى استمرار وتيرة النمو للشكّة في نشاط القطاع الخاص.

ولمّلت هنا أن الأوضاع المالية الإيجابية لم تصرف الحكومة السعودية عن استكمال برنامج الإصلاحات الاقتصادية حيث أفرت في العام الماضي وبداية هذا العام مجموعة من الإصلاحات الأساسية الهادفة إلى تحرير النشاط الاقتصادي والتي ينتج الكثير منها ضمن متطلبات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية. ومن هذه الإصلاحات المهمة ملاً قانون السوق المالية الجديد وقوانين ممارسة نشاط التأمين إضافة إلى قرار تخفيض نسبة ضريبة الدخل على الاستثمار الأجنبي من 45 إلى 20 في المئة.

وفي الكويت، حيث ارتفع إنتاج النفط 11 في المئة خلال العام 2003 من معدل 1,889 مليون برميل في اليوم إلى 2,101 مليون برميل في اليوم، استفاد القطاع الخاص أيضاً من النمو الكبير في السيولة المحلية والذي ساعد على توسيع قروض المصارف للقطاع الخاص بنسبة 20 في المئة خلال السنة، كما استفاد من حركة الإنفاق الكبيرة جداً التي تطلبتها الحرب العراقية ومطالبت مة احتياجا لسوق العراقية من السلع الاستهلاكية والترسعية

(جدول 1) - نسب نمو الناتج المحلي الإجمالي في دول مجلس التعاون 2001 - 2005 (نسبة مئوية)

	2001	2002	2003	2004	2005
البحرين	4,64	5,10	5,30	5,00	6,2
الكويت	0,64	-0,38	6,00	3,00	0,9
عمان	7,51	1,70	2,50	3,60	0,9
قطر	6,30	4,36	7,00	6,00	7,0
المملكة العربية السعودية	1,31	0,65	6,40	2,30	0,9
الإمارات العربية المتحدة	3,46	1,79	5,20	4,00	-4,9
معدل النمو	2,60	1,85	4,96	3,20	1,83

المصدر: الأمم المتحدة وصندوق النقد الدولي والإرقام الرسمية
توقعات أولية



A Leader in Oil & Gas Contracting...

GANAMA can provide a full scope of services through its 3 subsidiaries:

MEMAC

Electro - Mechanical Contracting
(Engineering & Construction Services)



Pipe line / Flow Line services, Steel Structure Erectors
and Fabricators, Shutdowns Management & Performance
Inspections / NDT, Back up logistics or projects including
Modification & Plant Maintenance

MIDMAC

Civil Projects (Engineering & Construction)

Road Projects, Public Buildings, Public Utilities
(pumping stations, water treatment plants),
Land Reclamation, Project Management

Aramia

Trade & Development (Oil Field Services)

Manpower Management, Accommodation, Rig Moving, Logistical
Support & Administrative Services, Modern Equipment Rentals,
Catering Services for Oil & Gas Operators and Contractors

Damascus Office

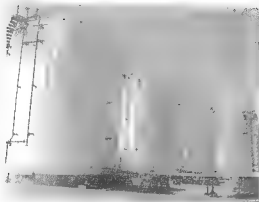
Suite 62 AL-Muhandiseen Bldg. AL-Hariri, Ar-Ramtha, Damascus - Syria

Tel: +963 11 3320541 - Fax: +963 11 3320905 - P.O.Box: 33102 - E-mail: ganama1@net.sy

Deir Ezzor Office:

Tel: +963 51 221224 - Fax: +963 51 212006 - P.O.Box: 69 - E-mail: ganama2@net.sy

www.ganama.com



ازدهاراً مماثلاً في نشاطهم منذ عقود عدة.

والبحبوحة النفطية المتجددة ساهمت من دون شك، وإلى حد كبير، في فورة البناء التي تشهدها قطر وعلى نطاق أوسع، دولة الإمارات العربية المتحدة، وهذا النشاط ينطلق أساساً من القطاع الخاص ويستمدّ زخمه من السيولة المتزايدة التي أسهمت في زيادة الاستثمار العقاري.

وفي الخلاصة إذاً، فإن جميع الدلائل تشير إلى أن الفورة المستمرة في أسعار النفط كان لها أثر بالغ الأهمية في إنعاش وتوسيع نشاط القطاع في الدول الخليجية، خصوصاً ما أن هذه الفورة تزامنت مع نزوح مجموعة من الخطوات والسياسات الإصلاحية في المنطقة وقررت لها إطاراً مساعداً وداعماً، وبذلك فإن الوضع اليوم يختلف عن مراحل سابقة مشابهة عندما وقف القطاع الخاص متفجعاً وانتظر المزيد من الدعم والتدعيمات كحصته من الإيرادات الإضافية.

الإيرادات العامة

وواقع الأمر لا ارتفاع أسعار النفط في السنوات الأخيرة كان بالفعل على الإيرادات العامة بحيث شهدت الدول الخليجية تحولاً جذرياً في وضعها المالي ونمواً كبيراً في قدرتها على الإنفاق وتراكم الاحتياطيات من جديد بعد مرحلة طويلة من الاستنزاف لهذه الاحتياطيات. ولعلّ أهم ما في الأمر هنا أن بخلاف مراحل أو تجارب سابقة أيضاً، فقد حافظت الحكومات الخليجية هذه المرة وبالإجمال على سياسات مالية حذرة وسعت بالتالي إلى استغلال الارتفاع في الإيرادات إلى أبعد حد ممكن لإعادة التوازن إلى مالياتها العامة وبناء احتياطياتها وموجوداتها من العملات والأصول الأجنبية، وفيما حصلت زيادات في الإنفاق العام، فقد كانت هذه الزيادات مدروسة ومتماشية مع أهداف الإصلاح الاقتصادي والهيكلي بشكل عام.

وكما بات معروفاً فقد حققت الموازنة السعودية فائضاً كبيراً خلال العام الماضي بلغ 45 مليار ريال سعودي أي نحو 12 مليار دولار، علماً أن أرقام الموازنة كانت قد توقعت عجزاً بواقع 39 مليار ريال. والفائض الكبير

بعد انتهاء الحرب. وبخلاف الأرقام الواردة في (الجدول 1) تقول بعض التقديرات الأخرى أن نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي الكويتي بلغت 11 في المئة في العام 2003 ساهم القطاع الخاص بتحقيق أكثر من نصفها.

وليس هناك من شك بأن القطاع الخاص الكويتي تلقى جرعة من الدعم والقوة من الجنية التي أظهرتها الحكومة الجديدة في السير قدماً ببرنامجه الإصلاح الاقتصادي وذلك مثلاً من خلال إقرار قانون الاستثمار الأجنبي المباشر في شهر تشرين الأول/أكتوبر الماضي وتم قانون تحرير القطاع المصرفي في شهر كانون الثاني/يناير للنصرم والكلام عن إعادة تنشيط برنامج التخصص وغير ذلك، علماً أن

مسيرة الإصلاح الاقتصادي في الكويت قد تأخرت كثيراً في السابق بسبب بطء وتردد القرار السياسي. وفي قطرات المفزة الكبيرة نسبة النمو العام الماضي إلى حد كبير نتيجة للارتفاع المستمر في إنتاج وتصدير الغاز. وانعكست الإيرادات المتنامية فزة في السيولة المحلية بنسبة 16 في المئة في 2003، فيما تضاعفت الأصول الخارجية لدى بنك قطر المركزي تقريباً. وكان للقطاع الخاص حصة كبيرة من النمو المحقق انعكست بين مؤشرات أخرى ارتفاعاً في الودائع لدى المصارف التجارية بنسبة 15 في المئة لتصل إلى 14,5 مليار دولار. فقد أتاح النمو السريع في الإيرادات للحكومة القطرية تسهيل السياسة المالية الحذرة التي اتبعتها في السنوات الأخيرة وزيادة الإنفاق على مجموعة من مشاريع البنية التحتية الضرورية والمشاريع الصناعية وغير ذلك من إنفاق تخموي. ويبدو أن هذا الإنفاق الإضافي أتاح مجالات كبيرة لتوسيع نشاط القطاع الخاص، إذ تسود أجواء إيجابية غير معهودة في القطاع القطري هذه الأيام، فيما يقول التجار وشركات المقاولات أنهم لم يعمدوا

الكويت: القطاع الخاص يساهم

في تحقيق 50 في المئة

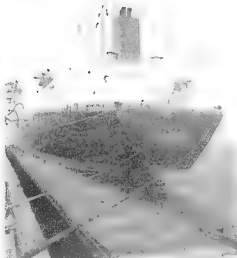
من نمو الناتج الإجمالي

(جدول 2) إنتاج النفط في دول الأوبك منذ العام 2002*

(ألف برميل في اليوم)

الدولة	معدل 2002	معدل إنتاج تشرين الثاني/نوفمبر 2003	معدل نيسان/أبريل 2004	إنتاج الحالية
الجزائر	871	1,200	1,320	750
أندونيسيا	1,125	990	980	1,220
إيران	3,418	3,800	3,910	3,450
الكويت	1,889	2,210	2,280	1,890
ليبيا	1,322	1,480	1,490	1,260
تيجيريا	1,977	2,300	2,280	1,940
قطر	644	750	770	610
السعودية	7,576	8,310	8,290	7,640
الإمارات	1,985	2,145	2,150	2,050
فنزويلا	2,577	2,620	2,170	2,070
المجموع	23,385	25,805	25,430	23,500

المصدر: منظمة أوبك، وكالة الطاقة الدولية، وميدل إيست نايجت. * باستثناء إنتاج العراق



الكويت: بناء الاحتياطات المالية

وكما في المملكة السعودية، أثمرت السياسة المالية الحذرة التي اتبعتها الحكومة الكويتية نجاحاً كبيراً نسبياً في الأشهر الثمانية الأولى من موازنة العام 2003 - 2004 المنتهية في شهر آذار/مارس الماضي، وجاء هذا الفائض الذي بلغ نحو 6,9 مليارات دولار مخالفاً تماماً لتوقعات الموازنة بأن يكون هناك عجز بواقع 6,6 مليارات دولار في الفترة عينها، وذلك على أساس أن الإيرادات الإجمالية للسنة المالية ككل ستكون في حدود 2,97 مليار دينار كويتي، لكن الإيرادات الفعلية في النصف الأول من السنة فقط بلغت نحو 3 مليارات دينار، وعلى القدر نفسه من الأهمية فإنه على الرغم من الارتفاع الكبير في الإيرادات المحققة، فإن الإنفاق الفعلي ازداد بنسبة 5,4 في المئة في الأشهر الثمانية الأولى من السنة المالية، أي بأقل من الزيادة التي لحقتها الموازنة والبالغة 7 في المئة، وكان الإنفاق الفعلي بالمثل 71 في المئة فقط من الإنفاق المخطط في الموازنة في الفترة المعنية. ومن المرجح أن نتائج الموازنة سجلت تحسناً إضافياً في الربع الأخير من السنة المالية، أي الفصل الأول من السنة الحالية، نتيجة لارتفاع الإجمالي في سعر البترول وهو ما يعني بالذات ارتفاعاً في الفائض الإجمالي، علماً أن هذا الفائض للتوقع يأتي بعد فائض بواقع 4,3 مليارات دولار تقريباً تحقق في السنة المالية 2002 - 2003.

وانطلاقاً مما سبق، فإن المملكة العربية السعودية والكويت تعطيان مثالاً للسياسة المالية التي اتبعتها الدول الخليجية إجمالاً في مواجهة ارتفاع أسعار النفط والتي هدفت بشكل أساسي إلى استغلال النمو المهم في عائدات النفط لإعطاء الأولوية لتصميم وضع ماليتها العامة وإعادة بناء احتياطاتها، أما الزيادة في الإنفاق فقد جاءت في المرتبة الثانية وركزت بشكل ملحوظ على الإنفاق الراسمي.

قطر: حالة خاصة

ورغم أن دولة قطر قد اتبعت هذا المنهج إلى حد كبير، فإنها تمثل أيضاً حالة خاصة لا بد من التوقف عندها. فبعد سنوات من الضغوط المالية التي فرضتها

المحقق نتج عن تخفّي الإيرادات الفعلية لتلك المتوقعة، والمبنية على افتراض سعر منخفض للنفط، بنحو 75 في المئة، لكنه في مقابل ذلك أبقت الحكومة على سياسة متشددة نسبياً لجهة الإنفاق فجاءت الزيادة في الإنفاق الفعلي مقارنة بمخصصات الموازنة نحو 15 في المئة، وبلغت الزيادة في الإنفاق الاستثنائي 27 في المئة عن المبلغ المخطط فيما كانت الزيادة في الإنفاق الجاري 19 في المئة.

وبعد ذلك، فإنه من اللفت أن موازنة العام الحالي بقيت متحفظة جداً إذ يبدو أن توقعات الإيرادات الإجمالية قد بنيت على افتراض سعر للنفط الخام السعودي بمعدل 21 دولاراً للبرميل خلال السنة. وبناءً على ذلك تتوقع الموازنة انخفاضاً في هذه الإيرادات إلى 200 مليار ريال سعودي أي بنسبة 32 في المئة تقريباً عن الإيرادات الفعلية في 2003. في المقابل وعلى الرغم من التحسن الكبير في وضع المالية العامة منذ العام 2002 فإن مخصصات الإنفاق في الموازنة الحالية زادت 10 في المئة عن موازنة 2003 وتبقى أقل من الإنفاق الفعلي السنة الماضية بنحو 4 في المئة، وتتوقع الموازنة في النهاية عجزاً بواقع 30 مليار ريال سعودي أي 13 في المئة من الإنفاق.

والواضح حتى الآن أن الإيرادات العامة في النصف الأول من السنة المالية ستكون أعلى بكثير من تقديرات الموازنة خصوصاً وأن معدل سعر الخام السعودي في هذه الفترة سيهبط على الأرجح أعلى من متبة 30 دولاراً للبرميل. ومع أخذ التحليلات الأخيرة لما يجري في سوق النفط العالمية فإنه من المرجح أيضاً أن الإيرادات العامة الإجمالية للسنة المالية 2004 ككل ستكون قريبة من المستوى الذي بلغت في العام الماضي، إن لم تتخطاه لو تحققت التوقعات الأخيرة بأن يصل سعر النفط إلى 50 دولاراً للبرميل. وعلى النقيض من ذلك، فإن المخصصات الأخيرة تشير إلى بقاء الإنفاق قريباً من مخصصات الموازنة، باستثناء

زيادة ضرورية في الإنفاق على الأمن، بحيث من المتوقع أن تحقق الموازنة أيضاً إضافياً هذه السنة

يقتد بشكل أولي حالياً بنحو 15 مليار ريال سعودي ولكنه قد يرتفع إلى مستوى قريب من الفائض في العام الماضي أو يوقه تبعاً للتطورات في سوق النفط. وبمعنى آخر، وبناءً على السياسة المالية المتحفظة والمتبعة على الرغم من الارتفاع الكبير في إيرادات النفط، فإن المملكة تتجه لتحقيق ارتفاع إضافي في احتياطي العملات الأجنبية هذه السنة، بعد ارتفاع هذا الاحتياطي نهاية العام 2003 إلى أعلى مستوى له منذ نحو عقدين من الزمن، وربما أيضاً إلى تخفيض حجم الدين العام الداخلي لو اختارت الحكومة ذلك، وارتفاع الاحتياطي الخارجي يعكس الفائض الكبير الذي تحقق في الحساب الجاري في ميزان المدفوعات الذي تضاعف تقريباً خلال العام 2003 ليصل إلى ما يقتد بنحو 8 مليارات دولار.

قطر: ارتفاع الإيرادات العامة 17 في المئة وتركيز الإنفاق على المشاريع الاستثمارية



في الإنفاق. وفي هذا الوقت استمرت الحكومات الخليجية على خطى الإصلاح والتحرير الاقتصادي التي بدأتها منذ سنوات عدة، بل سرّعت هذه الخطوات في بعض الأحيان وهو ما ساعد القطاع الخاص على تحقيق إفادة أكبر وأعمق من الفورة النفطية الأخيرة بالمخازن مع مراحل سابقة مماثلة، وفيما تعكس نتائج المالية العامة في مختلف الدول الخليجية نجاح الحكومات المعنية حتى الآن في الإفادة من الأوضاع السائدة في سوق النفط، خصوصاً من منطلق متوسط وطويل الأمد، فإنه يمكن اعتبار الفورة الموازية التي شهدتها أسواق الأسهم الخليجية منذ نهاية 2002 كمؤشر بعد ذاته لدى النجاح الذي تحقّق في إشراك القطاع الخاص في الإيجابيات الاقتصادية الناتجة عن ارتفاع سعر النفط.

أسعار النفط واليورو

وبعد كل ذلك، فلا بدّ من التشديد على ما يلي كملاحظات واعتبارات نهائية: أولاً، إن الإصلاح الاقتصادي في دول الخليج لم يثنو بعد ولم تزل هناك طريق طويلة لاستكمالها وتحقيق جميع الأهداف المرجوة منه. ولم تزل دول الخليج بالإجمال شديدة الاعتماد على النفط وهو ما يجعلها عرضة لأي تقلبات مستقبلية غير مؤاتية في أسعاره.

ثانياً، لا بدّ من النظر إلى الإيجابيات التي تحققت من فورة أسعار النفط حتى الآن من منظور نسبي يأخذ في الاعتبار التحدّيات الكبيرة التي تنتظر دول الخليج في المستقبل المنظور والذي الطويل، وهي تحدّيات متنوّعة تشمل الوضع الأمني والسياسي الإقليمي من جهة وكيفية تأمين العدد الكبير من فرص العمل الجديدة المطلوبة في السنوات المقبلة.

ثالثاً، إن الارتفاع المحقّق في الإيرادات النفطية في السنوات الأخيرة وخصوصاً منذ العام 2002 لا يعكس نمواً مماثلاً في القدرة الشرائية والثروة الحقيقية لدول الخليج كما للدول المنتجة للنفط بشكل عام وذلك في ضوء انخفاض سعر الدولار بنسبة 30 في المئة تقريباً مقابل اليورو منذ العام 2001، علماً أنّ ما لا يقلّ عن مئتي 45 في المئة من مجموع قيمة الواردات الخليجية يأتي تقليدياً من دول منطقة اليورو.

رابعاً، يجب في نهاية الأمر النظر إلى الفوائد التي حققتها دول الخليج جزاء الارتفاع الحاد في أسعار النفط منذ العام 2002 من منظور أوسع يشمل العالم العربي ككل. والعالم العربي ينقسم إلى قسمين في هذا المجال بين الدول المنتجة والمصدرة الأخرى التي استفادت أيضاً من فورة أسعار النفط والدول الأخرى المستوردة التي أصبحت تواجه ارتفاعاً مستمراً في فاتورتها النفطية. ■

الاستثمارات الكبيرة في مشاريع تطوير غاز الشمال، شهدت قفراً ارتفاعاً متنامياً في الإيرادات العامة في السنوات الأخيرة، إذ ارتفعت الإيرادات النفطية في موازنة السنة المالية 2002 - 2003 بأكثر من 17 في المئة وتبعته زيادة في هذه الإيرادات فنكّر بأكثر من 10 في المئة في السنة المالية 2003 - 2004. وعلى الرغم من ذلك وضعت الحكومة القطرية قيوداً شديدة على الإنفاق الجاري الذي ارتفع بنحو 4,6 في المئة فقط في 2002 - 2003 ولم ينخفض لما يقتر بنحو 5,8 في المئة في السنة المالية 2003 - 2004. لكن هذه القيود لم تشمل ما يستلزم الإنفاق على المشاريع الكبيرة، التي تشمل المشاريع الصناعية ومشاريع البنية التحتية ومشاريع أساسية أخرى، حيث ارتفع هذا البند بنسبة 39 في المئة تقريباً في السنة المالية 2002 - 2003 وبنحو 44 في المئة تقريباً في السنة المالية 2003 - 2004 حسب التقديرات الأولية. وباتجاه هذه السياسة الاختيارية في الإنفاق، حققت قطر فائضاً بلغ 1,6 مليار دولار في السنة المالية 2003 - 2004 بزيادة 42 في المئة من فائض السنة المالية 2002 - 2003.

قدرة شرائية غير متكافئة مع أسعار النفط بسبب تأثيرات ارتفاع اليورو

استمرار خطى الإصلاح

وفي الخلاصة إذاً، فإنه لا بدّ من استنتاج أساسي واضح وهو أنّ دول الخليج حققت منافع وأهدافاً عدة من الفورة الأخيرة والمستمرة في أسعار النفط، فيما حافظت أيضاً على أولويات أو خيارات السياسة الاقتصادية التي اعتمدتها في السنوات الأخيرة، فهي حققت أولاً تمسكاً جذرياً في مالياتها العامة وفي وضع ميزانها الخارجي وإعادة بناء احتياطياتها المالية إلى حدّ كبير، كل ذلك من خلال اعتماد سياسة مالية متحفظة بالغالب ومختلفة كلياً عما حدث في مراحل سابقة شهدت ارتفاعاً في سعر النفط وآتت إلى الإسراف

تطور مؤشرات أسعار الأسهم في أسواق الخليج المالية منذ نهاية العام 2002

السوق/المؤشر	2002/12/13	2003/12/29	نسبة التغير من 2002/12/13	2004/5/4	نسبة التغير من 2003/12/29 إلى 2004/5/4
مؤشر سوق البحرين	1821.5	2338.4	28.4	2384.6	1.9
مؤشر سوق الكويت	2375.3	4802.7	102.2	4866.9	1.3
مؤشر سوق عمان	191.9	272.0	41.7	304.9	12.1
مؤشر سوق الدوحة	2323.8	3948.9	69.9	5610.4	42.1
مؤشر السوق السعودية	2513.9	4364.0	73.6	5728.1	31.3
مؤشر بنك أبو ظبي الوطني (الأمارات)	3408.5	4481.9	31.5	4906.3	9.5

SHOWNET BROADBAND



انترنت عبر الأقمار
الصناعية فائق السرعة
خدمة متوفرة
بأسعار مناسبة جداً
للبيوت والشركات

BROADBAND
SHOW-NET

المنطقة العربية الممثلة: 00986 2606640 كويت: 007007

مصر: 010 140 2771

البلدان الأخرى: 00986 4347200

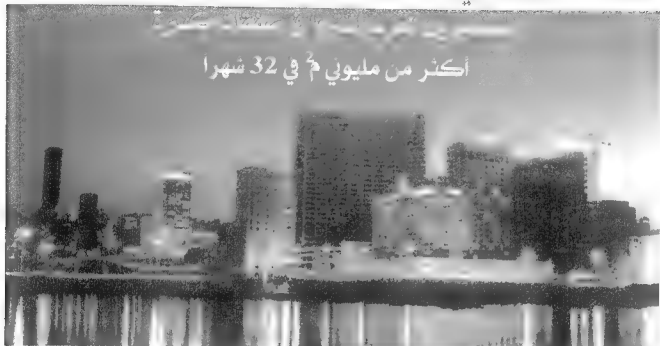
أو للإشتراك: www.show-net.net

احصل على عرض خاص
عندما تشترك عن طريق
موقعنا على الإنترنت

www.show-net.net

اتجاهات الاستثمار العربي في العقارات اللبنانية

أكثر من مليوني م² في 32 شهراً



وتتضمن الإجازة اسم المشتري ومساحة العقار وموقعه، والمصدر الذاتي، هو متابعة الإحصاءات التي تعدها مديرية الشؤون العقارية في وزارة المالية، وتتناول عدد الصفقات العقارية لصالح غير اللبنانيين وتعلق عادة بعمليات شراء عقارات صغيرة (أرض للبناء، شقة، منزل... إلخ) تقل مساحتها عن الحد الأقصى المسموح به، ولا يتطلب تملك هذه العقارات إدناً مسبقاً، بل إبراز إفادة "نفي ملكية" تثبت أن مجموع ما يمتلكه المشتري أو زوجته أو أبنائه القصر لا يتجاوز الحد القانوني غير الخاضع للإجازة الحكومية.

وتم تقدير قيمة الصفقات العقارية المنشورة في الجريدة الرسمية بالاستناد إلى موقع العقار ومساحته، كما جرى وضع قيمة تقديرية وسطية للعقارات المختلفة التي يرد تسجيلها في السجل العقاري مع الأخذ في الاعتبار أنّ أكثرها يقع في قرى الاصطيفات والباقي في أحياء مدينة بيروت.

اتجاهات الاستثمار

حسب الإحصاءات للتوقّرة، فإنّ مجموع صفقات الأراضي العائدة للعرب (خصوصاً الخليجيين) بلغت خلال الأشهر الـ 32 موضوع الدراسة أكثر من 2 مليون متر مربع. وهذه الصفقات تشمل فقط تلك التي تتناول مساحات واسعة للتطوير أو لبناء الغلل الخاصة والقصور، ولا تشمل بالتالي مشتريات العقارات

إعداد: شركة راجكو العقارية

في 32 شهراً (من آب/ أغسطس 2001 وحتى آذار/ مارس 2004) اتفق للمستثمرون العرب نحو 680 مليون دولار على شراء عقارات لبنانية، واستهدفت القسم الأكبر من هذه الاستثمارات بالوجهة الأولى شراء مساحات كبيرة من الأراضي المخصصة للتطوير في كل من بيروت الكبرى وبعض الحواضر الرئيسية لجبل لبنان. وإذا أخذ في الاعتبار الاستثمارات اللاحقة التي يتوقع توجيهها لعملية التطوير والبناء نفسه وكذلك الأموال التي سيتم إنفاقها على تجهيز المخزون الإضافي من الوحدات السكنية والترفيحية فإنّ قيمة الاستثمارات الإجمالية ستوتفع في الحصلة النهائية بأكثر من ضعف اللبالغ الأصلية، وسترتب عليها آثار مضاعفة على الاقتصاد اللبناني، خصوصاً

في مجال الإنفاق الاستهلاكي وقطاع البناء وتوابعه وقطاع العمالة وخصوصاً العمالة للامارة.

وقد اعتمدت الدراسة في تقدير حجم هذه الاستثمارات على مصدريين أساسيين: الأول، قرارات مجلس الوزراء المنشورة في الجريدة الرسمية المتعلقة بإجازة صفقات تملك لغير اللبنانيين لمساحات تتجاوز 3 آلاف متر مربع؛

**مستثمرو الإمارات في الطليعة
والسعوديون زادوا استثماراتهم بقوة
في 2004**

صفقات الأراضي الكري موزعة بحسب جنسية المستثمرين والمناطق

(أداء/مارس 2004 - آب/أغسطس 2004)

الجنسية	المنطقة	عدد الصفقات	المساحة (متر مربع)	متوسط الصفقة (متر مربع)	(%) من المجموع
الكويت	الشيابانية، فالوغا، بجمدون المحطة، عين الجديدة، حسانا، شهور العبادية، قبيل، عين صوفر، برمانا	36	732,950	20,360	35
الإمارات	عرومن، عين سعاد، عاليه، عين زحلنا، عسوف، قوناي، بيروت، فالوغا، ساقية للسك، بيت موي، سن القيل، جورة البلوط، حارة الست، القبة، شملان، شهر الصوان، المنصورة	35	675,967	19,313	33
السعودية	عين المريسة، القليعات، الأشرية، عسوف، الشياح، الغازية، كفرة، كفرة، عين صوفر، بيت موي، الجناح، القبة، للصيطرة، شهر الصوان، عاليه، كفرة، ساقية للسك، بحر صاف	47	400,123	8,513	19
قطر	الكفور، شهور العبادية، ساقية للسك، برجا، بياتر، عاليه	10	96,250	9,625	5
سورية	بعلبك، زحلة، حارة الأمراء، عيتات	5	67,823	13,565	3
الأردن	الروانية	1	20,401	20,401	1
مختلف	غير محدد	4	84,745	21,186	4
	المجموع		2,078,259		100

المصدر: رامكو العقارية 2004

أيضاً، وصفقة واحدة لكل من المستثمرين السوريين والقطريين.

وأوضحت الإحصاءات نمواً متسارعاً في نشاط المستثمرين السوريين في شراء الأراضي الكبيرة التي تتجاوز مساحتها الـ 3 آلاف م². فبينما اشترى السعوديون في الأشهر الثمانية الأولى من 2001 ما لا يزيد على 24 ألف م²، فإنهم زادوا حصتهم في العام 2002 إلى 102 ألف م² قبل أن تصل العام 2003 إلى 185 ألف م². أما في الأشهر الثلاثة الأولى من 2004 فقد حظي السعوديون بنحو 72 في المئة من مجموع صفقات الأراضي في عمليات بلغت نحو 88 ألف م² خلال ثلاثة أشهر فقط من أصل مشتريات إجمالية من قبل العرب بلغت في الفترة ذاتها نحو 122 ألف م². ويلاحظ أن زيادة مشتريات السوريين تعود إلى زيادة الطلب على الأراضي الخصبة لبناء الفلل والقصور بالدرجة الأولى، في حين أن الجزء الأكبر من المشتريات الكبيرة لكل من الكويتيين والإماراتيين يخصص لبناء المجمعات التي يتم تسويقها في الخليج.

ويلاحظ دخول المستثمرين السوريين بقوة في عمليات الشراء، خصوصاً في البقاع، وفي الوقت نفسه غياب مستثمري عُمان والبحرين عن العمليات الكبيرة، وهو غياب يمكن أن يعزى لكون الدولتين مستورتين أصلاً لأسر المال، كما أن مستثمريهما منشغلان في استقطاب الأموال إلى المشاريع المحلية بالدرجة الأولى.

الصغيرة المخصصة للاستخدام الشخصي. وقد بلغ عدد العمليات الصغيرة الإضافية المسجلة في السجل العقاري نحو 2250 عملية خلال السنوات الأربع الأخيرة (بين سنة 2000 وسنة 2003).

وأظهرت الإحصاءات أن سنة 2003 شهدت أعلى مستوى من النشاط الاستثماري العربي في تلك مساحات الأراضي الكبيرة للعبة للتطوير، إذ اشترى العرب خلال تلك السنة وحدها نحو 800 ألف م² تتركز النسبة الساحقة منها في جبل لبنان، وقفزت مساحات الأراضي للشعراء لأغراض المشاريع السكنية والسياحية في العام 2003 وعده إلى 276.8 ألف م² في مقابل 117.2 ألف م² للعام 2002 بزيادة قدرها 136 في المئة.

وبينما يسود الانطباع بأن الكويتيين هم عادة الأكثر إقداماً وطموحاً في صفقات الأراضي ومشاريع التطوير العقاري، فإن إحصاءات الفترة المشمولة بالدراسة أظهرت أن مستثمري الإمارات ثم السعودية بدأوا يحتلون الصدارة في عدد وحجم العمليات العقارية الكبرى في السوق. وعلى سبيل المثال، فقد استأثر الإماراتيون بنحو 50 في المئة من أصل 20 عملية عقارية أجراها مستثمرون عربياً في الأشهر الـ 32 المنتهية في آذار/مارس الماضي في حين كانت حصة الكويتيين 4 عمليات والسعوديين 4 عمليات

84 في المئة من صفقات الأراضي في عاليه والتمن وبعبد



سنوات من عملية الشراء.

وعلى الصعيد نفسه، فقد لوحظ أنَّ مجموع العمليات الأخرى المسجلة كبيع عقارات لأجانب خلال الأشهر الثلاثة الأولى من 2004 لم يتجاوز ست عمليات، كما أنَّ شهر كانون الثاني/يناير من هذا العام لم يشهد تسجيل أي عملية بيع لأجانب. بالمقارنة فإن عمليات البيع لأجانب بلغت في المتوسط خلال السنوات الأربع الماضية نحو 600 عملية سنوياً أو نحو 200 عملية في الفصل الواحد. لذا يهود رقم الفصل الأول من 2004 قريباً بعض الشيء وقد يعود إلى التأخير في عمليات التسجيل، لكن حتى ولو توقعنا أنَّ الرقم أملي في الحقيقة فإنه سيبقى على الأرجح مؤشراً ملفتاً وصدمة موجهة للتوقعات المتفائلة التي تروج في سوق بيروت العقارية. ويمكن القول أنَّ الهبوط الكبير خلال الربع الأول من العام الحالي، يعتبر استمراراً لاتجاه الهبوط في سوق العقارات الصغيرة الذي سجل في العام 2003، خلافاً لظفرة الأراضي في العام نفسه، إذ بلغ مجموع المبيعات المسجلة لأجانب في ذلك العام 258 عملية فقط في مقابل 832 عملية للعام 2002 و515 عملية للعام 2001 و889 عملية للعام 2000.

هيئة الصفقات الكبرى

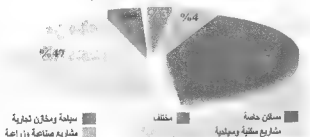
بين آب/أغسطس 2001 وآذار/مارس 2004 تملك مستثمرون عرب معظمهم من الخليج نحو 2,03 مليون م² في 109 عمليات كبرى. وبلغ متوسط المساحة المشتراة في

يبقى القول أنَّ الكويتيين ما زالوا الأكثر إقداماً في مجال المشاريع العقارية كما أنَّ شهيتهم لشراء المساحات الواسعة لا تضاهي. وبالنظر لطبيعتهم الاجتماعية وميلهم للتجمع في مواقع مشتركة، فإنَّ الكويتيين هم الأكثر طلباً بين الخليجيين على مشاريع المجتمعات السكنية في الجبل. إلا أنَّ المساحات الكبرى التي يشترونها تبدو أكبر بكثير من قدرتهم على تطويرها وتسويقها في المدة الزمنية المفروضة قانوناً وهي خمس سنوات من تاريخ شراء الأرض، وقابلة للتمديد مرة واحدة.

صيف عقاري معتدل

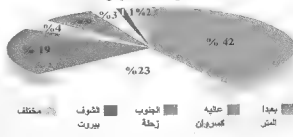
أخيراً وعلى عكس التوقعات الشائعة بصيف عقاري حار في لبنان هذا العام فإنَّ الإحصاءات الأولية من سنة 2004 تظهر على العكس تباطؤاً ملحوظاً في النشاط العقاري للمستثمرين العرب بالمقارنة مع السنة الماضية أو حتى السنتين السابقتين. فقد بلغ مجموع الصفقات العقارية الكبيرة خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي نحو 122 ألف م² في مقابل نحو 800 ألف م² للعام الماضي. وقد يعود ذلك لكون معظم المجموعات العقارية النشطة اشترت ما تحتاج إليه في السنوات الماضية وهي ربما تحتاج لبعض الوقت لكي تهضم المخزون التي في حوزتها، علماً أنَّ القانون اللبناني يحظر الشراء لأغراض المضاربة ويفرض على المستثمر تنفيذ المشروع الذي تمَّ الشراء على أساسه في غضون خمس

الأراضي المشتراة من العرب حسب جهة الاستخدام

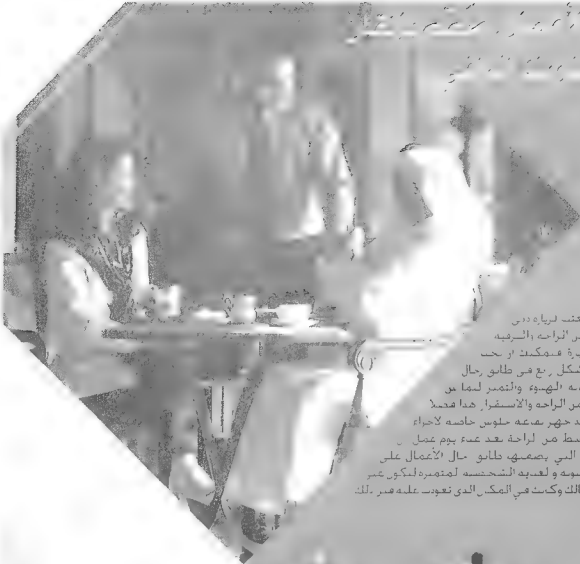


المصدر: رابكو العقارية 2004

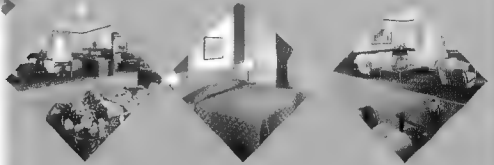
البن تركزت صفقات الأراضي (أغسطس 2001-مارس 2004)



المصدر: رابكو العقارية 2004



إذا كنت عمالك هي التي دفعت لرياءه دى
 هن ما سخدمه من ديت من الراحة والرفيه
 سيكون جفراً أقوى لفكر الربوة فمكنت ارجح
 إحدى الأحقة المصممة بشكل ربع هي طابق رجال
 الأعمال والتي تقدم لك عنه الهدوء والتميز لهما من
 أعمالك في جو عملي إيا يؤمن الراحة والاستقرار هذا فحدا
 عن طابق رجال الأعمال قد جهر بانه جلوس خاصه لاجراء
 اجتماعات العمل والأد قسط من الراحة بعد عدة يوم عمل
 احكامات لعليه المستوى التي يصعبها طابق مال الأعمال على
 التمكن نهين لك لراحة المطلوبة ولعديه الشخصيه لمتنمره ليكون غير
 كمل لشعة بأنك ستتع أعمالك وكنت هي التمكن الذي تعودت عليه هنر ذلك

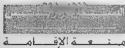


صداة ليموين تفك من وإلى مطار دى بشكركم منى
 أو جرات المقادير وحده بطار يومه جفراً افنه في الغرف
 واحكامات ومكاتب خاصه فغه استعمل للقاء الصفوف من رجال الأعمال ولصيف العصور
 رفية لإيجر لحصل الصحه والمهورات الذي الصحن مع صله لنافه لنديه وحده صباه وما عد
 لنس مطعم ان يقدم شهي الأضاق العائليه ومطعم ديت سيقه مع حده ليوصل للغرف على مر
 السعه أكثر من ٨ صجر ممبر تعرض أرفى لأربه الفاخرة ومصاحرات الحمول والمحفوظات مصرف
 صديقه وسوبرماركت

THE

AT

AT



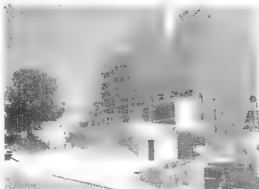
منة الإقامة

www.alfustan.com



شارع الساحة الطوار صندوق بريد ٢١٧ في الإمارات العربية المتحدة

هاتف: ٩٧١ ٢٢٢ ٠٠٠٠ فاكس: ٩٧١ ٢٢٢ ٠٠٠٠ البريد الإلكتروني: alfustan@amirates.net.ae



يفضلون شراء قطع كبيرة تضمن لهم خصوصيتهم فضلاً عن إقامة المنشآت الترفيهية والحدائق المحيطة. ويبلغ متوسط المساحة المخصصة للاستخدام الشخصي نحو 8,200 م² للقطعة الواحدة.

لكن يبقى أن القسم الأكبر من المساحات المشتراة ما زالت تتم عبر صفقات كبيرة. وعلى سبيل المثال فقد اشترى المستثمرون خلال الفترة المشمولة بالدراس، وفي أكبر 20 عملية عقارية نحو 1,387 مليون م² أو ما يعادل 68 في المئة من مجموع الاستثمارات العربية في الأراضي.

أين يشترون؟

كما يظهر الرسم البياني فإن المقاصد المفضلة للمستثمرين الخليجيين ما زالت في جبل لبنان. فالعرب يحتلون للناس البارد لقوى الجبل وبيئتها المضيافة. كما أنهم باتوا يجدون فيها الكثير من الخدمات وتسهيلات التسوق والتسليّة التي باتت مطلوبة الآن من العائلات. لكن الزوّار العرب يفضلون مع ذلك أماكن لا تبعد كثيراً عن العاصمة بيروت. فمع نهوض الوسط التجاري من رماد الحرب وعودته السريعة إلى الحياة يحرص الزوّار العرب على التملك في أماكن تمكنهم من التمتع بأجواء بيروت وتسلّيتها ومطاعمها دون عناء وفي أي وقت. ولهذا ربما فإن 84 في المئة من الاستثمارات العقارية العربية انصبت على أماكن لا تبعد أكثر من نصف ساعة أو 45 دقيقة عن بيروت. وتركزت هذه الاستثمارات في ثلاثة أفضية هي عاليه، بعيدا والمثلث الجنوبي خصوصاً والمثلث الشمالي. وعلى الرغم من ذلك فإن عدداً من المستثمرين العرب بدأوا يبحثون خارج هذا النطاق عن مناطق جميلة وإن كانت أبعد نسبياً عن مدن الاصطياف المكتظة في الصيف. وقد ذهب البعض منهم حتى إلى ترون سعيّاً وراء تملك قطعة أرض مع شاطئها الخاص، وهي أراض تبعد أكثر ندرة كل يوم على الساحل اللبناني. ويُنتمي الأفراد الأثريّة من المستثمرين إلى جيل جديد أكثر ثقافة واعتدالاً على السفر في العالم وبالتالي أكثر فدية وتطلّباً. إلا أن وجود هذا الاتجاه لم يتنقص أبداً من الشعبية الكبيرة والراسخة لدن مثل: عاليه، وحمدون، فالوغا، حمانا وبيت مري. وهذا مع العلم أن مصايف المثلث الشمالي خصوصاً برمانا وبيت مري خسرت حصة مهمة من الاصطياف العربي مع عودة الحياة إلى طبيعتها في عاليه وحمدون وضور العائدين واهتمام المزيد من المالكين الخليجيين بترميم بيوتهم والعودة إليها. ■

العملية الواحدة نحو 18.7 ألف م². إلا أن متوسط المساحة بالعملية الواحدة اختلفت من سنة لأخرى بحسب ضخامة بعض العمليات الكبرى التي أثرت في بعض الأحيان كثيراً على المعدل الوسطي. وعلى سبيل المثال فإن عملية واحدة أجراها الكويتيون في العام 2001 تناولت شراء 368.7 ألف م² دفعة واحدة، الأمر الذي رفع المعدل الوسطي للصفقة في ذلك العام إلى أكثر من 60 ألف م². ورغم أن عدداً محدوداً من الصفقات لا يتجاوز العشر شمت في بيروت وبعض ضواحيها (سن الغيل، الشياخ... إلخ)، فإن القيمة النسبية لهذه العمليات تبدو مهمة للغاية من حيث مساهمتها في الاقتصاد اللبناني.

الفلل والقصور

رغم أهمية الصفقات الكبيرة للأراضي فإن القسم الأكبر من هذه العمليات يخص عائد لبناء الفلل والقصور الخاصة لكبار رجال الأعمال، وأفراد الأسر المالكة والشخصيات الحكومية. وعلى سبيل المثال فإن 78 في المئة من العمليات الـ 109 الكبيرة التي تمت خلال الفترة المشمولة بالدراس أو نحو 42 في المئة من المساحات المشتراة، مخصصة للاستخدام الشخصي من المستثمرين. وبالنظر لطبيعة هؤلاء المشترين فإنهم

مشتريات العرب العقارية
680 مليون دولار
خلال 3 سنوات

أكبر 20 صفقة موزعة حسب جنسيات المستثمرين العرب

أب/أغسطس 2001 - آذار/مارس 2004

الحجم	الجنسية	المساحة (م ²)	الواقع
1	الكويت	368,723	قرنايل
2	الكويت	123,492	قرنايل
3	الإمارات	98,066	ساقية المسك
4	الإمارات	94,555	جورة البلوط
5	الإمارات	74,502	قرنايل
6	الإمارات	68,276	حارة الست
7	الإمارات	68,000	عين سعادة
8	الكويت	61,747	قرنايل
9	للسعودية	51,606	عزة
10	غير محدد	50,000	عين صوفر
11	للسعودية	44,382	الخليج
12	سورية	44,032	الخليج
13	الإمارات	38,764	حارة الست
14	الكويت	33,832	قبيع
15	الإمارات	32,290	مار موسى
16	قطر	29,633	ساقية المسك
17	الإمارات	27,100	المتصورة
18	للسعودية	27,056	عين صوفر
19	للسعودية	26,000	غير محدد
20	الإمارات	25,246	ساقية المسك
	المجموع	1,387,222	

المصدر: رامكو العقارية 2004

سنة ماجد الملك




ROYAL JORDANIAN
الملك للملك

قصر للمبهجة
تركيا

أوروبا الكبرى والشرق الأوسط الكبير

د. شفيق المصري

فالتباين كان ناعراً في كل مناحيه، ذلك لأن الثقافة السياسية لم تكن قد استبدلت بطريقة ناجحة، ولا النظام السياسي - الاجتماعي يعدل خلال تلك الفترة القصيرة نسبياً، ولا تأسس أي نظام اقتصادي متين لكي ينتج أساليب جديدة في الحياة... إلخ.

لذلك يبدو التحدي الأكبر الآن متمثلًا في كيفية وكلفة الاندماج الأوروبي - الأوروبي على الصعيد السياسي حيث يقتضي توفير ثقافة سياسية متجانسة، كذلك فإن المطلوب هو توفير الأنماط الاجتماعية للتجانسة والفرص والإنجازات الاقتصادية أيضاً.

ولعل التجانس الأوروبي - الأوروبي المقصود هنا لا يقتصر على الأوروبيتين الغربية والشرقية وإنما على بعض أوروبا الغربية في ما بينها. والمعروف أن ثمة تبايناً ظاهراً، لغاية الساعة، بين هذه الدول. ولا تزال بعض المسائل عالة لغاية الآن مثل التشريعات المعالية ومسألة الدستور الأوروبي الموحد.

وبذلك تبدو التحديات مزدوجة أمام التحدي الأوروبي الأول، كيف يمكن له أن يذلل العقبات والفجوات القائمة أصلاً قبل الاندماج الكامل، وكيف، من ثم، يتصدى للمشكلات التي ترافق مسألة الاندماج الأخير.

اليونان، تركيا، قبرص ■

من أبرز التحديات القائمة أساساً بوجه الاتحاد الأوروبي بالإضافة إلى ما تقدم، ما يتعلق بعلاقة الاتحاد مع اليونان التي لم تتمكن من الطحاق بالركب الأوروبي العام على الرغم من المساعدات التي قدمت لها. وبذلك لم يتيسر لدول الاتحاد أن تحقق النجاح الذي راхنت عليه بالنسبة لتطوير اليونان لجهة البنى التحتية المطلوبة وتدعيم الاقتصاد الداخلي وحسن توظيف المساعدات المقدمة.

أما التحدي الآخر التوازل الذي تواجهه دول الاتحاد فإنه يكمن في إلحاق تركيا للدخول إليه وإعراض الدول ذاتها عن الترحيب به.

والمعلوم هنا أن القيتو اليوناني كان ولا يزال يحول، مع غيره من الأسباب، دون انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي رغم مركزها المتميز إقليمياً داخل الحلف الأطلسي.

وأضيف الوضع القبرصي مؤخرًا إلى هذه المسألة المعقدة ولا سيما بعد إقدام القبارصة اليونانيين على رفض مبادرة الأمم المتحدة لتوحيد الجزيرة. والآن بعد انضمام هذا الجزء من قبرص إلى الاتحاد الأوروبي يبرز السؤال تلقائياً، وماذا سيحل بالشطر القبرصي - التركي؟ وكيف سيتعامل الاتحاد الأوروبي معه؟ وهل ستكون تركيا مستفيدة من ذلك؟

ويمكن في هذا السياق إبراء ملاحظتين متعلقتين بهذا الموضوع:

إن قضية الاندماج الإقليمية بين الأوروبيين تستدعي تحدياً

١٥ نحن ننتهي إلى الجيل الأوروبي الأكثر حظاً. وهذا ركبته الرئيسية الأوروبية بضيقها الأوروبيين الخمسة والعشرين في الأول من أيار/مايو 2004، بمناسبة الاحتفال بتوسيع الاتحاد الأوروبي على الرقعة الممتدة من البلطيق إلى المتوسط. وقد دفعت، بهذه المناسبة، شعارات عدة ومعبرة إلى أن «نحن شعراء من الكرامة حققنا الاحترام» إلى «الولادة الأوروبية الجديدة» إلى «أوروبا الأزهى والسلام الدائم» إلى «الزمن الأوروبي»... إلخ.

والواقع أن المعطيات السياسية - الجغرافية - الاقتصادية - الثقافية التي أنتجها هذا الاتحاد الأوروبي الموسع تفتح آفاقاً واسعة واعدة لتشكيل قوة ضخمة في العالم منافسة للزعامة الأميركية ومشاركة لها في الوقت ذاته. وهذه المعطيات الكبيرة تدفع الأوروبيين أنفسهم إلى التطلع للنتائج للمستقبل على أكثر من صعيد وهذا المستقبل الموعود يستدعي، لذلك، على الدوايا والقيادات أن معاً، وهو على كل يتمتع بضخامة العود - سكان الاتحاد يشكلون نحو نصف مليار نسمة - أي أنه يأتي الثالث بعد الصين والهند. ويتمتع أيضاً بالقدرة الاقتصادية المعقدة وبالحضارة الإنسانية الغنية والعلاقات الدولية العريقة.

إلا أن هذه المعطيات والآفاق لم تحسن القيادة الأوروبية جميعاً التحديات التي تنتظرهم. وقد حذر رئيس الوزراء الإيرلندي ذاته من هذه «الصعاب الضخمة» التي تتعلق بتوحيد مصالحهم وتعاسك اتحادهم وتباين اقتصاداتهم... إلخ.

ولعل الاستحقاق الأول الذي ستواجهه أوروبا الكبرى، اليوم، يتمثل في التعاطي مع «الشرق الأوسط الكبير» الذي رسمت خريطته الولايات المتحدة والتي تحول عرصها سياسيين، انعقاد قمة الدول الثماني في الولايات المتحدة في القاعة الأطلسية في اسطنبول. والقمتان متزامتان في الموعد (نهاية حزيران/يونيو 2004) وفي المضمون الشرق أوسطي الكبير.

التجانس الأوروبي وكلفته ■

لعل أول التحديات التي تواجه أوروبا الكبرى هو التحدي الداخلي فالإتحاد الأوروبي، قبل انضمام الدول العشر، كان قد أصبح أكثر انسجاماً وتكاملاً على كافة الأصعدة التشريعية والقضائية والسياسية والثقافية والاقتصادية. والسبب في ذلك تاريخي وإيديولوجي وثقافي أن وقد تم لهذا الاتحاد معظم عناصر التكامل أصلاً ثم تعزز هذا الوضع لتجانس بين دول الاتحاد الأوروبي بسبب الظروف الدولية الحكيمة، طوأل نصف قرن، بحقوق النظام الدولي ثنائي القطب. أم الدول الجديدة التي انضمت إلى هذا الاتحاد في أول أيار/مايو 2004 فهي في كثيرٍ منها الساحقة (أي ثمانى دول من أصل عشر) كانت، بسبب ولا عذرة لأنها كانت في عداد المجموعة الاشتراكية

السياسية والاقتصادية والبيئية وحقوق الإنسان، وعلى الرغم من للخافسة التي قد تشكلها الدول العظمى الجديدة ولا سيما بالخصبة لتسهيلات الصناعات والاستثمار ومؤهلات اليد العاملة للاهرة، فإن أوروبا الغربية - المتوسيلة سبتقى بحاجة إلى الحوض الجنوبي وكذلك الشرقي للمتوسط.

ويلاحظ، انسجاماً مع ما تقدم أعلاه، أن وزراء المال للدول الصناعية الكبرى أعلنوا في (24-4-2004) أن للنمو الاقتصادي وتوفير فرص العمل في الشرق الأوسط الكبير أولوية مشتركة لدول المجموعة، ولكن ذلك لا يعني حكماً أن اقتصادات الشرق الأوسط ستتحسن مع توسع الاتحاد الأوروبي.

فالواقع أن ثقة موانع سياسية وإمنية كثيرة تعرقل هذه الاقتصادات وقد توقف حركتها عموماً، وكذلك فإن السياسة الإسرائيلية من جهة والممارسات الأميركية من جهة ثانية... تحولي، في الواقع، دون تحقيق أي تقدم اقتصادي ولو كان جزئياً.

ولذلك يُنظر من هذه الدول العربية أن ترفع صوتها بشكل موحد وذات من أجل تحسين أوضاعها وتطوير قدراتها. ويقرر ما يظهر الموقف العربي العام أكثر تماسكاً وأبلغ تعبيراً وأخلص نداه في المطالبة أو التقرير الإقليمي العام... بقدر ما يُصبح أكثر واقداً في فاعليته المشتركة ومكاسبه للمستفعة.

أوروبا والشرق

إلا أن المعادير الجيوسياسية التي يمكن أن تثار أو أن تغفل بشكل أو بآخر تنعكس سلباً على هذه العلاقة العربية - العالمية ولا سيما الأوروبية منها.

فالعرب مسؤولون عن ضرورة تحديث أنظمتهم السياسية والاقتصادية والمالية وعن تحضير الاستلزمات الأساسية لتوفير مناخ استثماري مناسب، وهم مسؤولون أيضاً عن ضرورة تعزيز نظامهم الاقتصادي عربي يستطيع أن يتعامل مع التكتلات الأخرى بطريقة مناسبة ومجزية ولا سيما مع الاتحاد الأوروبي، وهم مسؤولون عن ضرورة تعزيز التجارة البينية وإزالة العوائق كافة التي تعترضها.

أما في ما يتعلق بالشأن الأمني والسياسي فإن على الدول العربية الشرق أوسطية أن تصديق لشروعي الشرق الأوسط الكبير ولدور الأطلسي فيه. ومن الواضح أن للشروع الأول يذهب إلى منطقة إقليمية يتوفر فيها التطلع العربي مع إسرائيل، وتصبح إسرائيل في ذات مركز قيادي على كل المستويات. أما الاتحاد الأوروبي في جعل حلف شمال الأطلسي الشرطي للكلّف بضغط هذا الشرق الأوسط الكبير من أفغانستان إلى موزيتانيا.

ويبدو أن الولايات المتحدة سبتقبل جهودهم كلها من أجل تحقيق المشروعي للتكامل معاً.

فهل تتنبأ الدول العربية المتوسطية وغير المتوسطية إلى خطورة هذين المشروعي، وهل تتناول في إطار تعاملها مع الاتحاد الأوروبي أن تتنبأ عن الموافقة الكاملة على هذين المشروعي؟ وهل ستقدم هذه الدول إلى أوروبا الكبرى من الأفكار والمشروع وفرض الاستثمار ما يجعلها تتحقق مثلاً عن هذين المشروعي لكي لا تخضع الجانب العربي عموماً؟ وهل سيصار أي تعديل؟

هذا هو المطلوب في الواقع مع استحقاق إدراك للمشروعي معاً في نهاية حزيران/يونيو 2004 فهل تغير الأنظمة العربية عاً نفسها؟ أمساء بعد ذلك عن مصرير التمة العربية؟

قوانين الهجرة أو تعديل تطبيقاتها لدى الدول الغربية. فمن المرتقب أن تتدفق أعداد هائلة من طالبي العمل إلى أوروبا الغربية. فهل ستقبل هذه الأخيرة الهجرة إليها من دون أية ضوابط؟ وهل سينعكس ذلك على هجرة أبناء الشرق الأوسط الكبير - من أفغانستان إلى موزيتانيا - بشكل سلبي ومؤثر. وقد يكون لهذا التأثير أبعاد سياسية واقتصادية كثيرة أخرى. من الواضح أن المركز الاقتصادي العام للدول العشر الجديدة لا يشكل النسبة الأساسية القادرة على توجيه قرارها الاقتصادي، ولكنه يشكل الثقل السياسي المطلوب إذا حاولت الولايات المتحدة أن تدفع بهذه "أوروبا الجديدة" إلى إرباك أوروبا القديمة. وفي هذه الحالة يصبح توسيع الاتحاد الأوروبي مستتباً للعزيم من التحديتات السياسية والإرباك للعراق وذلك بخلاف الأعمال الأوروبية ذاتها.

ثانياً: الأفاق

إن هذه التحديتات كلها إن تمنع المجموعة الأوروبية الكبرى من تحقيق إنجازات ضخمة وفاعلة في السياسة والاقتصاد العالمين معاً.

وقد أكد الرئيس الروسي بوشين أن روسيا والاتحاد الأوروبي (اعتباراً من 21-5-2004) توشل إلى اتفاق على انضمام روسيا إلى منظمة التجارة العالمية. ولا يخفى ما لهذه الخطوة الثنائية من مردود إيجابي للجانبين معاً، ولا سيما في التقابل بين الخدمات الأوروبية لروسيا من جهة وأسعار النفط الروسي المخفوضة لأوروبا من جهة ثانية.

وللخطر أن تكون العلاقات الاقتصادية الأميركية - الأوروبية على وتيرة عالية من التنافس الدولي، ويعتمد الآن أن الولايات المتحدة ستكون أكثر طواعية اقتصادية اليوم من أجل الإبقاء على تعاونها المستمر مع هذا العملاق الأوروبي الجديد. أما العلاقات الأوروبية - العربية فمن الخطر أن تتعزز وترتقي إلى تنسيق اقتصادي وثيق بين دول الاتحاد معجتمعة وبين مجموعة الدول العربية - المتوسطية. وهذا الإعلان من العلاقات إندرج، في الواقع، في إطار حوار برشلونة منذ العام 1995.

وكذلك فإن ثقة فوات مزايمة اليوم من العلاقات الثنائية بين هذا الاتحاد وبين كل دولة عربية على حدة، وإذا كان الجزء الأول من هذه العلاقات الجماعية لم يقتصر بنتائج إيجابية ملموسة فغاية الساعة، فإن الاتفاقيات الثنائية قطعت شوطاً كبيراً.

ولعل معظم المسؤولين في الاتحاد الأوروبي يدرك هذا الواقع ويسعى إلى تعزيزه. فقد صرح أحد أركان الاتحاد الأوروبي منذ أسابيع قليلة: "إن الشرق الأوسطية يشكل ورقة رابحة ومهمة يجب استخبارتها نظراً إلى أن تاريخنا وجغرافيتنا وعلاقاتنا الثقافية تجعل علاقتنا مع كل جزء من العالم مهمة وليس فقط الشرق الأوسط". وأبرز الخطوات الملموسة في هذا السياق الأوروبي - المتوسطي:

- أن الاتحاد الأوروبي خصص 10 مليارات يورو لمساعدة دول جنوب البحر المتوسط، وذلك استعداداً لإقامة منطقة تجارية حرة يورو متوسطية سنة 2012.

- أن الأهمية الجيوسراتيجية الأوروبية - قبل انضمام الدول العشر وبعد هذا الانضمام - التي توليها أوروبا إلى البحر المتوسط لم تتقلص، وهذه الأهمية تتركز على الملحق

المركز الخلي للدراسات

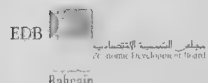


المؤتمر العاشر للاستثمار
& Capital Markets Conference

2014 يوليو 1 - 2



GOVERNMENT OF BAHRAIN
BULDAH INDUSTRIES & TRADE
DEVELOPMENT AUTHORITY
حكومة البحرين
مؤسسة للصناعة والتجارة
والاستثمار



BLC



Al-Iktissad Wal-Aamal
CONFERENCES



المال في الشرق الأوسط

واسواق رأس المال العربية

The 10th Arab Investment

منتدى فينيسيا انتركوتيننتال بيروت



Méditerranée
Investors Group



شركة مشاريع الكويت (القبضة)
KUWAIT PROJECTS CO (HOLDING)



المؤسسة العربية للتصنيفات
ARAB BANKING CORPORATION (A.B.C.)



Marriott
HOTELS & RESORTS



SAUD CABLE COMPANY



IDAL



Mar Investments

بنك بيروت
Bank of Beirut

المعلومات العامة: www.10tharab.com - www.10tharab.com - www.10tharab.com

الهاتف: 2388005 - 2388006 - 2382003

البريد الإلكتروني: info@10tharab.com - info@10tharab.com - info@10tharab.com



عشية استحقاق 30 حزيران/يونيو هل تنتقل السيادة المالية إلى العراقيين؟ الوزير كيلاي: إبقاء الحماية الدولية لصندوق تنمية العراق

بيروت - نريد عودة

مستقل بالكامل) والقاضي بإجراء مزيد يومي بالنسبة للعملة بمعنى أن سعر الصرف يتم وفق آليات العرض والطلب في السوق. وهذا لم يكن موجوداً في السابق حيث كان البنك المركزي يخضع بالكامل للحكومة ولا يتمتع بالاستقلالية.

□ نستنتج من كلامكم أن الميزانية ليست ميزانية نمو بقدر ما هي ميزانية تغطية نفقات، فالعراق يحتاج اليوم إلى ميزانية أكبر بكثير، ولا تعتمد فقط على العائدات النفطية خصوصاً أنه بلد غني واقتصاد متنوع.

□ بنود الميزانية أكثرها بنود تشغيلية وجزة قليل استثماري. لكننا نعمل على وضع واستكمال البنية القانونية والتشريعات الكفيلة بتحريك الاقتصاد وزيادة فعالية القطاعات الإنتاجية الأخرى.

فقد صدر قانون جديد للمصارف وأعطيت بموجب ثلاث رخص لثلاثة مصارف أجنبية هي HSBC وStandard Chartered وبنك الكويت الوطني. وهناك نية إعطاء إجازات لبنوك أجنبية وعربية أخرى في المستقبل.

أما بالنسبة للمصارف الحكومية فتجري حالياً عملية إعادة هيكلة للمصرفين الرئيسيين "الرشيد" و"الرافدين"، وهناك دراسة لدمج أربعة مصارف حكومية أخرى هي البنك العقاري والبنك الاشتراكي والبنك الزراعي والبنك الصناعي، بمصرفي الرافدين والرشيد بحيث يدمج بنكان من البنوك الأربعة المذكورة بنوك الرافدين، والبنكان الآخرين بنوك الرشيد.

وكما هو معروف صدر قانون جديد للضرائب يفرض ضريبة على الدخل

تتوَّجّه انظار العالم كلّ نحو 30 حزيران/يونيو الجاري موعد نقل السيادة من الاحتلال الأميركي إلى العراقيين. وهذا الموعد هو بالطبع موعد مع ما تبقى من الصداقة... الأميركية إزاء كل ما يتعلّق بالعراق، وإزاء الأهداف الحقيقية للغزو.

ويبقى السؤال: هل سيتم نقل السيادة كاملة، أي بكافة أوجهها السياسية والاقتصادية والمالية، إلى العراقيين؟ أم أن عملية نقل السيادة ستكون مجرد إعادة انتشار سياسي واقتصادي ومالي، خصوصاً مع وجود جيش جزّار من الديبلوماسيين والمستشارين والخبراء الأميركيين (نحو 7 آلاف دبلوماسي وموظف) الذين سيديرون دفة الأمور من أحد القصور الخلفية للنظام السابق؟

القرار الاقتصادي والمالي (وطبعاً السياسي) هو الآن بيد بول بريمر الذي يملك حق صرف أموال العراقيين على العراقيين من صندوق تنمية العراق، الذي تدخل فيه كل مبيعات وعائدات النفط العراقي. فكيف سيتغير الأمر بعد نقل السيادة في 30 حزيران/يونيو الجاري؟ وهل تستمر الحماية الدولية للصندوق إزاء المطالبات بالتمويضات والديون المترتبة على العراق، كما يطالب مجلس الحكم، مع نقل صلاحيات الصرف من بريمر إلى الجهات العراقية المختصة أي وزارة المالية؟ سيكون هناك سيناريو جديد هو "النفط مقابل السيادة"، كبديل عن سيناريو "النفط مقابل الغذاء"؟

"الاقتصاد والأعمال" حملت هذه الأسئلة وغيرها إلى وزير المال العراقي د. كامل الكيلاني خلال لقاء جرى على هامش مؤتمر الإصلاحات المالية في البلدان العربية والشرق الأدنى الذي انعقد مؤخراً في بيروت وهذا الحوار:

مناقشتها، ونحن نتوقع أن يكون حجم الميزانية هذا العام محدود 13 مليار دولار ما يوازي تقريباً قيمة العائدات النفطية المتوقعة على أساس إنتاج تغطي يبلغ 1.5 مليون برميل يومياً. بالطبع زاد الإنتاج ووصل إلى مليوني برميل في اليوم تقريباً. كما أننا وضعنا ميزانية العام 2004 على أساس سعر صرف متوقع قدره 1500 دينار عراقي مقابل الدولار الأميركي. وقد تمكنا حتى الآن من الحفاظ على سعر الصرف هذا، ويعود ذلك إلى القانون الجديد للمصارف من البنك المركزي (وهو

□ كيف نقيّمون أوضاع مالية الدولة وما هي التحديات أو للمشاكل الحقيقية التي تواجهونها على مستوى تحقيق التوازن فيها؟

□ في شهر ايلول/سبتمبر من العام الماضي، أقرت مجموعة من القوانين وأهمها ميزانية العام 2004. بالطبع تعتمد هذه الميزانية على العائدات النفطية. لكن ميزتها هي أنها لا تعتمد على القروض أو على طبع النقد كما كان عليه الحال في السابق.

فقد أخذنا احتياجات الوزارات وتمت



محش الحث

نسبها 15 في المئة كحد أقصى، وأقر أيضاً قانون الضرائب على العقار. وبحقبة أبقينا النسب الضريبية متوازنة ومنخفضة لأن القطاع الخاص العراقي لا يزال في مرحلته الجنينية، بل يمكن القول أن القطاع الخاص غير موجود في العراق. وأردنا من خلال الضرائب المنخفضة إعطاء فرصة لهذا القطاع، خلال السنتين المقبلتين على الأقل، لتعمية رأس ماله واستثمار موارده المالية في المشاريع كي يسهم بالنهوض الاقتصادي للبلاد. وهناك أيضاً قانون سوق الأوراق المالية الذي سيصدر قريباً والذي من شأنه توفير إمكانية الرسلة السوقية للشركات.

33 مليار دولار للبنى التحتية

□ القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي يحتاج إلى بنى تحتية وخدمات مناسبة وليس فقط إلى تشريعات وحوافز، فما هي الخطوات التي مقيم بها حتى الآن لإعادة بناء البنى التحتية وتطويرها؟

□ الموارد التي نعتمد عليها في مجال إعادة بناء البنى التحتية تتمثل بالمساعدات التي حصلنا عليها في مؤتمر الدول المانحة في مدريد والبالغ 33 مليار دولار على مدى السنوات الثلاث المقبلة. وقد خصصت مبالغ من هذه المساعدات للأمن والكهرباء والمياه وشبكات الصرف الصحي والزراعة وغيرها وفق الأولويات متفق عليها. وفي هذا السياق عقد الشهر الماضي مؤتمر ثانٍ للدول المانحة في أبو ظبي حيث أُنشئت هيئة استراتيجة برئاسة وإشراف وزارتي التخطيط والمالية العراقيةيتين وعضوية ممثلين عن القطاع الخاص وممثل عن سلطة التحالف.

مهمة هذه الهيئة دراسة المشاريع والأولويات مع الوزارات المعنية وتقديم تقاريرها إلى لجنة مؤتمر الدول المانحة، وبالفعل أعدت الهيئة الاستراتيجية تقريرها الأول لصرف مبلغ مليار دولار، كخطوة أولى، للإنفاق على بعض مشاريع البنى التحتية ذات الأولوية. طبعاً قائمة المشاريع أكبر بكثير وتشمل نحو 750 مشروعاً، لكن جرى تقليص هذه المشاريع المركزة على المشاريع ذات الأولوية في المرحلة الراهنة. وسيتم إنفاق مبلغ المليار دولار وصرفه على المشاريع المخارة من قبلنا.

□ ماذا عن آلية المنح أو المساعدات؟
□ هناك صندوقان، الأول بإشراف الأمم المتحدة والثاني بإشراف البنك

الدولي بالتعاون مع وزارتي التخطيط والمالية.

الحاكم الاقتصادي...

□ بالنسبة لعائدات الحكومة العراقية سواء من الصادرات النفطية أو من التحصيل الضريبي، أنشئ صندوق خاص لهذه العائدات، هل هذا الصندوق بيد مجلس الحكم أم بيد الحاكم الأمريكي بول بريمر؟ وكيف باستطاعتكم تسيير أمور الدولة إذا كان القرار المالي ليس بينكم؟

□ هذه المسألة أقرت بموجب قرار مجلس الأمن الرقم 1483، من ضمن بنود وشروط القرار إنشاء صندوق بإسم "صندوق تنمية العراق" الذي تدخل فيه عائدات بيع النفط، ثم توضع هذه العائدات ضمن الميزانية العراقية.

□ يعني من يدير الصندوق ومن يأخذ القرار المالي بالصرف؟

□ بالنسبة للعائدات النفطية، تُحال إلينا تقارير أسبوعية عن حجم المبيعات وأرقامها، ولكن سلطة التحالف هي التي تدير الأوضاع في العراق بموجب قرار مجلس الأمن، هناك تنسيق وتعاون بين وزارة المالية وسلطة التحالف، مثلاً بالنسبة لصرف رواتب الموظفين، تحدد وزارة المالية المبالغ المطلوبة ويصدق عليها



الدول الدانئة متفقة

على خفض ديونها

لكن الأرقام لا تزال غير معلنة



السفير بريمر المُوَل بالصرف.

□ بمعنى آخر القرار المالي ليس بيد العراقيين أليس كذلك؟

□ هناك أمور نطلبها كأصحاب قرار كزيادة رواتب المتقاعدين على سبيل المثال، والتنسيق دائم بيننا وبين بريمر رغم حصول بعض الاختلاف في وجهات النظر. □ بحكم معاشيتكم للأمور هل هناك تناقض بين الأولويات الاقتصادية والمالية لجلس الحكم وأولويات سلطة التحالف، وفي حال وجود تناقض ما هي آلية حله؟

□ هناك هيئة مراجعة بإسم "Program Review Board" تضم ممثلين عن دول التحالف وممثلاً عن وزارة التخطيط وممثلاً عن وزارة المالية. تصوّت هذه الهيئة على المشاريع المقدمة قبل رفعها إلى بريمر، وفي حال كان هناك مثلاً مشروع لا توافق عليه وزارة المالية العراقية فإن هذا المشروع لا يُقر. أما إذا وافقت الهيئة على مشروع ما، فإن السفير بريمر يصادق عليه فوراً.

□ هل يتمتع بريمر بحق نقض القرارات الاقتصادية الصادرة عن مجلس الحكم؟

□ لم يحصل شيء من هذا القبيل حتى الآن، فالجميع متفقون حول الاحتياجات الاقتصادية والمالية للعراق سواء بالنسبة لإعادة إعمار البنى التحتية أو تشجيع الاستثمارات أو تحقيق الأمن وتحصينه في البلاد.

نقل السيادة الاقتصادية؟

□ كيف سيتغير الوضع بعد نقل السيادة في 30 حزيران/يونيو الجاري، بمعنى هل سيتم نقل السيادة

الاقتصادية والمالية بالفعل للعراقيين
 كي يديروا شؤونهم العامة بأنفسهم؟

السفير بومهر أكد مراراً على ضرورة أن يتسلّم العراقيون السيادة كاملة وأن يديروا شؤونهم بأنفسهم، وهذه بالطبع رغبة العراقيين بل مطلبهم الأساسي.

وقد بدأ بالفعل منذ شهر على شكل جرعات، حيث تمّ نقل السيادة والصلاحيات إلى عدد من الوزارات العراقية التي أخليت من بعض المستشارين والتي أصبحت بعهدة الوزراء والكوادر العراقية. ونحن مستمرون بهذه العملية لنقل الصلاحيات إلى الوزارات المتبقية وهناك وفد من مجلس الحكم وبعض الوزارات سيسافر إلى نيويورك قريباً للتفاوض حول تفاصيل نقل السيادة.

في ما يخص وزارة المالية هناك صندوق تنمية العراق. الصندوق الآن محمي من المطالبات بالتعويضات والدين العراقية. تأمل بقاء هذه الحماية مع تغيير الصلاحيات، أي نقل صلاحيات بومهر بالتوقيع على الصرف إلى الجهات العراقية المختصة أي وزارة المالية.

هل سيصبح الصندوق بالكامل في يد العراقيين، وهل سيقاوم الأميركيون على "انسحابهم الاقتصادي" من العراق وخصوصاً في ما يتعلق بالنفط العراقي وبسياساتكم وقراراتكم النفطية؟

تأمل تحويل الصندوق إلى العراقيين من ضمن عملية نقل السيادة، وهذا سيكون مدار بحث وتفاوض خلال الأسابيع المقبلة. لكن بالمقابل إذا كان الصندوق مئة في المئة بيد العراقيين، فإن ذلك سيعرضه للمطالبات وسيستنزف موارده. لذا تصوري الخاص هو الوصول إلى حل وسط ومرهلي، بحيث يتم نقل الصلاحيات مع الإبقاء على الحماية الدولية للصندوق إزاء أي مطالبات.

خفض الديون

بالنسبة للديون العراقية، هناك دول ألغت جزءاً من ديونها على العراق ودول أخرى طالبت بدور أكبر لأمم المتحدة في العراق كشرط لخفض أو شطب ديونها. ماذا تتوقعون على هذا الصعيد بعد نقل السيادة؟

بالنسبة لسلسلة الديون، تم تشكيل لجنة مشتركة بين وزارة المالية والبنك المركزي هي "لجنة إدارة ديون العراق الخارجية" تنسّق هذه اللجنة مع وزير الخارجية الأميركية الأسبق جيمس بايكر

انتقال السيادة يتم على جرعات وبعض الوزارات أخلاها "المستشارون"

المعّين من قبل الرئيس الأميركي جورج بوش للإشراف على هذه العملية والقيام بالاتصالات مع الدول الدائنة لخفض أو إلغاء ديونها. وفيما نحن نتابع هذه المسألة بالتنسيق مع الخزينة الأميركية والمستشارين الممثلين لها في سلطة التحالف.

للإنصاف، الدور الذي قام به الوزير بايكر فعال جداً. ومبدئياً كل الدول الدائنة متفحّة على إجراء خفض مهم لديونها المتوجبة على العراق. لكن لغة الأرقام لا تزال غير معلنة، وحجم الديون سيكون مدار بحث بين "لجنة إدارة ديون العراق الخارجية" والدول الدائنة. وفي الأيام والأسابيع المقبلة، ستكون لنا زيارة إلى السعودية والإمارات وقطر والكويت لمطابقة الأرقام نظراً لوجود اختلافات حولها، ولعرفة ما إذا كانت الأموال المنوطة للعراق سابقاً هي على شكل قروض أو منح ومساعدات. فكما نعرف هناك وفاق كثيرة أحرقت، ونحن الآن بصدد إعادة بناء قاعدة الإحصاءات ومن بينها الأرقام المتعلقة بالدين. كما سنعد اجتماعات في القريب العاجل مع دول نادي باريس للنهاية نفسها. وكلّ هذه المفاوضات تتّجه بإشراف صندوق النقد الدولي.

أما بالنسبة لاشتراط بعض الدول دوراً أكبر للأمم المتحدة في العراق لغاء خفض ديونها، فهذا يحتاج إلى حوار سياسي. فبعد نقل السيادة ستقوم حكومة وطنية تمثّل العراق رسمياً، وإذا صدر أي قرار أو اتفاقية حول خفض الديون سيكون القرار رسمياً وستكون الحكومة العراقية وحكومات الدول الدائنة قادرة على تنفيذه.

هل هناك مطالب عراقية محدّدة من الدول العربية الدائنة لخفض أو إلغاء ديونها وهل جرى بحث شيء من هذا القبيل خلال القمة العربية؟

نحن تأمل ذلك، وقد أجيبت لقاءات علّة مع وزراء مالية الدول العربية الدائنة، وهناك نيّة صادقة وجادة بخفض هذه الديون، ونحن نتعمّن شطبها، بالنسبة

للكويت تحديداً هناك شقان، الدين والتعويضات، دفع التعويضات كان بنسبة 30 في المئة من مبيعات النفط في إطار برنامج النفط مقابل الغذاء، وقد جرى خفضه إلى 5 في المئة منذ مدة.

الخصخصة مؤجلة

بالعودة إلى الاقتصاد العراقي، هذا الاقتصاد كما نكرتم متنوّع ولا يعتمد فقط على النفط. ما هي الخطوات التي قمتم بها لإعادة هيكلة القطاعات الإنتاجية لتعزيز مساهمتها في الناتج القومي؟

معظم القطاعات كانت تسيطر عليها الدولة وكانت مدعومة من قبلها، ولا يمكن تغيير 30 سنة من التأميمات والسيطرة الحكومية في سنة واحدة، وهذا إعادة هيكلة كل القطاعات الإنتاجية الصناعية والزراعية والخدماتية ورفع الدعم الحكومي عنها في المستقبل وعلى مراحل كي لا تتسبب بأزمة اجتماعية. لكن لا يمكن الإستمرار بسياسة الدعم لأنها تشكل أعباء مالية كبيرة على ميزانية الدولة.

التوجه الحالي يقضي بدمج المؤسسات والشركات التابعة للقطاع العام وتحويلها مستقبلاً إلى مؤسسات وشركات رابحة تماماً كما فعلنا مع مصرفي الرافدين والرشد اللذين تدفع واتب الموظفين العاملين فيهما من عائداتهما وليس من ميزانية الدولة.

وفي خطوة لاحقة قد تأتي في غضون ثلاث أو أربع سنوات، سنعمل على خصخصة المرافق والمؤسسات الحكومية. طبعاً هذه المسألة لا تكون سهلة، ولكل بلد خصوصيته في ما يتعلق بالخصخصة وليس هناك نموذج واحد لتعميمه على كل الدول.

وهنا ألفت النظر إلى أن موضوع الخصخصة أجهل إلى ما بعد وضع الدستور الجديد للجبال وقيام حكومة وطنية منتخبة من العراقيين، لأن هذا الموضوع هو أيضاً قرار سياسي.

نحن تأمل أن تأتي الشركات العربية والعالية إلى العراق وتستثمر فيه خصوصاً أن المجال واسع والفرص الإستثمارية متوافرة. نظراً لتنوّع الاقتصاد العراقي وتوفر الموارد البشريّة الكفوءة. أما تدقيق الإستثمارات الخارجية فلا يزال محدوداً بسبب الوضع الأمني، وهو ليس بالشكل الذي نطمح إليه. ■

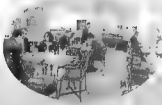
فخامة مهيبة تفتح قلب حضارة عريقة

بهو الفندق

استديو ديلوكس



عالم من الفخامة والضيافة الأصيلة



مطعم المير



رواق كافيه



قاعة لاجتماعات

- استوديو ديلوكس شخص او شخصين غرفة نوم + مطبخ + حمام
- جناح الديبلومات غرفة نوم + صالة + مطبخ + حمام
- جناح الريجنسي غرفتين نوم + صالة + مطبخ + سفرة + حمامين
- جناح المها ثلاث غرف نوم + صالة + مطبخ + سفرة + ٢ حمامات
- مطاعم وبار هواء مفتوح (فطور + غداء + عشاء) بأسعار مناسبة

- ٢٤ ساعة خدمات الغرف.
- رحلات ترفيهية وتاجير سيارات.
- أسعار خاصة للمجموعات السياحية.
- مركز الأعمال والإنترنت.
- موصلات من وإلى مطار دبي والشارقة.
- قاعة تاليدا للإجتماعات والعقالات.
- موصلات مجانية إلى الشاطئ والمسبح.
- أسعار وخدمات خاصة للعقد الشهيرة.

انطلقوا الى افضل الشواطئ والأسواق



المها ريجنسي للأجنحة الفندقية
هاتف: ٠٦٧٢٨٩٩٩-٠٦٧١-٩٧١، فاكس: ٠٦٧٢٨٩٩٨-٠٦٧١-٩٧١
ص.ب: ٢٧٧٧٦ - الشارقة - الإمارات العربية المتحدة
بريد الكتروني: almahars@emirates.net.ae
موقع انترنت: www.almaharegency.net
إدارة: مجموعة عودة - لندن

وزير السياحة المغربي عادل الدويري: مؤشرات مشجعة لتحقيق هدف "10 ملايين سائح العام 2010"

الرباط - الاقتصاد والأعمال



عادل الدويري

التوسع في مواجهة الركود والتراجع، قد تكون معادلة غير مأمونة، ولكن المغرب قرر تطبيقها في التعامل مع التراجع الحاد في حركة السياحة، نتيجة للأحداث السياسية والأمنية التي عصفت بالعالم عموماً والمنطقة تحديداً، وكانت مدينة الدار البيضاء مسرحاً لأحد فصولها الدامية، فجاء الإعلان عن خطة طموحة للوصول بعدد السياح إلى 10 ملايين سائح بحلول العام 2010، بناء على وصية ملكية.

ويبرز وزير السياحة المغربي عادل الدويري أن تنفيذ الخطة هو الالتزام الحكومي ووطني تقع مسؤوليته على عاتق الجهات الحكومية المعنية كافة وكذلك على عاتق القطاع الخاص. فمضاعفة عدد السياح يتطلب زيادة الطاقة الاستيعابية لتصل إلى 230 ألف سرير. ويبدى الوزير الدويري كامل الثقة بالنجاح في ضوء قناة القطاع الخاص المحلي والعربي والدولي بجذوى الاستثمار في السياحة المغربية. وتجلى ذلك في الإقبال الكبير على إقامة المشروعات الجديدة حيث ارتفع معدل الزيادة السنوية في عدد الأسرة من نحو 1500 سرير قبل العام 2000 إلى أكثر من 8500 سرير العام 2003.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الوزير عادل الدويري في حوار هنا نصه:

كما تمّ الترخيص لإنشاء محطات سياحية شاطئية بمشاركة شركات دولية للتطوير السياحي. ومن المتوقع أن تباشر هذه المحطات أعمالها بدءاً من العام 2006-2007، ما يسهم في زيادة الطاقة الاستيعابية وتحقيق هدفنا بالوصول إلى الرقم 230 ألف سرير بحلول العام 2010.

تأخذت الحكومة على أثر الأحداث الأخيرة مجموعة من الإجراءات لتخفيف الانعكاسات على القطاع السياحي، فما هي أبرز هذه الإجراءات، وما مدى نجاحها؟

تمتد وزارة المالية في إطار برنامج إجراءات استثنائية، إلى توفير اعتمادات مالية إضافية للمكتب الوطني المغربي للسياحة لتكثيف أنشطة الترويج السياحي وبرامج العلاقات العامة الموجهة نحو الصحفيين الدوليين وأصحاب القرار في الأسواق السياحية الرئيسية. كما نظمت وزارة السياحة في إطار البرنامج نفسه زيارات لأهم الشركات للمنظمة للرحلات السياحية في الأسواق الأوروبية، تمّ خلالها توقيع عدد من الاتفاقيات لتنشيط الرحلات

عدد السياح الوافدين. وتشير أرقام منظمة السياحة العالمية إلى أن عدد السياح بلغ خلال تلك السنوات نحو 3,4 و 3,4 و 5,4 ملايين سائح على التوالي.

أين وصلت جهود تحقيق هدف "10 ملايين سائح خلال العام 2010"؟

الجدير بالذكر أولاً أن مسؤولية تحقيق هذا الهدف تتجاوز وزارة السياحة، فهو التزام حكومي ووطني، لأنه يستند على وصية من جلالة الملك والتي تمّ على أثرها في 29 أكتوبر/تشرين الأول 2001، توقيع مذكرة بين الحكومة ومجلسي القطاع الخاص لتنفيذها. وفي هذا الإطار، تمكّنت البلاد من تحقيق نتائج إيجابية في الاستثمار السياحي وكذلك في توسيع الطاقة الاستيعابية. فالوصول إلى الرقم 10 ملايين سائح يتطلب وجود 230 ألف سرير. ولذلك بدأ التركيز على توسيع الطاقة الاستيعابية، وتم رفع معدل الزيادة السنوية في عدد الأسرة من نحو 1500 خلال الفترة 1996-2000 إلى نحو 3800 سرير العام 2001، ثم إلى ما يتجاوز 6000 سرير إضافي العام 2002، وصولاً إلى نحو 8500 سرير العام الماضي.

كيف تقيّمون انعكاسات الأحداث التي شهدها العالم خلال السنوات الست الماضية الأخيرة على القطاع السياحي في المغرب؟

شهدت السنوات الثلاث الأخيرة تضاعف عوامل عدّة أدت سلباً على القطاع السياحي في منطقة البحر الأبيض المتوسط عموماً أهمها تداعيات أحداث الحادي عشر من أيلول/سبتمبر التي زلزلت معنوية ركود دورية تصيب قطاع السياحة، إضافة إلى تراجع الاقتصاد الدولي وحالة شبه الركود التي تعيشها أوروبا لاسيما الأسواق التي تعدّ للمصدر الرئيسي للسياح إلى المغرب.

لكن بدأت تظهر مؤشرات مشجعة وهي أن السياح الأوروبيين تجاوزوا تباديرات الأحداث الأمنية. ولا أقول أن الأعمال الإيجابية باتت طبيعية، بل وللأسف الشديد، فإن الفعل الإيجابي الذي ككل بات مألوفاً ويتكرر في بلدان عدة بما فيها دول أوروبا الغربية. وعلى الرغم من الظروف غير المواتية، تمكّن المغرب خلال السنوات 2000-2003، من تحقيق نتائج مشرفة، تمكّنت في استقـرار

تم تشجيع المؤسسات المصرفية على التعامل بمرونة أكبر مع القطاع الفندق في المفاوضات المتعلقة بتسديد أقساط القروض والفوائد وكذلك تسهيل الحصول على قروض جديدة.

واستندت هذه الإجراءات على مبادرة من قبل وزارة السياحة هدفت إلى إشراك مختلف القطاعات المعنية بالمساعدة في حل مشكلة قطاع السياحة، لتدارك انتقال هذه المشكلة إلى بقية القطاعات. وكان الهدف الرئيسي منها إقناع المؤسسات المصرفية بإعادة النظر في الجداول الزمنية لتسديد الديون المستحقة.

تشهير تقارير القطاع السياحي المغربي، إلى تركيز الاستثمارات السياحية في مراكش وأغادير وبعض المدن الأخرى، ماذا عن باقي الوجهات السياحية؟

على العكس، فإن خطة تنشيط القطاع السياحي تشمل كامل التراب الوطني. وتشمل الخطة في مجال الاستثمار السياحي أربعة برامج هي:

* برنامج الفشط الأزرق ويهدف إلى تعزيز الاستثمارات في ستة منتجعات ساحلية تمتد من كلميم في الجنوب إلى تافرويت القريبة من أغادير ثم الصويرة الجديدة فالعرائش شمالا وصولا إلى السعيدية قرب الحدود مع الجزائر على البحر الأبيض المتوسط.

* برنامج الوجهات التقليدية ويتضمن تنشيط السياحة في الوجهات التقليدية مثل مدينة أغادير وطنجة وتطوان من خلال تنويع المنتجات والخدمات.

8500 سرير إضافي للعام الماضي مقابل 1500 العام 2000

ثلاثة أو أربعة أسره. وبداناً فعلاً بالتوسع في هذا النمط من المرافق حيث يتم حالياً بناء منتجع متكامل في أغادير.

يضاف إلى ذلك أن ميزانية المكتب الوطني للسياحة في السوقين الألمانية والإيطالية ضعيفة جداً مقارنة مع الميزانيات المخصصة من قبل بعض الدول المنافسة وقد عملنا مؤخراً على زيادة هذه الميزانية. كما تمنا بالسماح بالربط الجوي المنتظم والمفتوح بين مختلف العواصم الأوروبية والوجهات السياحية المغربية. وتم أيضاً عرض أسعار مخفضة وفقاً لاتفاقيات مع وكالات السفر في ألمانيا وإيطاليا. كما نسعى إلى تكثيف الحملات الإعلانية والتسويقية لإعطاء صورة حقيقية ومقنعة عن المغرب في تلك الأسواق.

إلغاء الغرامات الضريبية

ما هي التدابير التي اتخذت على الصعيد الداخلي للتخفيف من انعكاسات الأزمة؟

التزمت الحكومة خلال العام 2003 بمساعدة أصحاب الفنادق في حل المشاكل المالية التي تواجههم. وتجلى ذلك في العمل على تقليص وإلغاء الغرامات المالية المفروضة عليهم لصالح إدارة الضرائب. كما

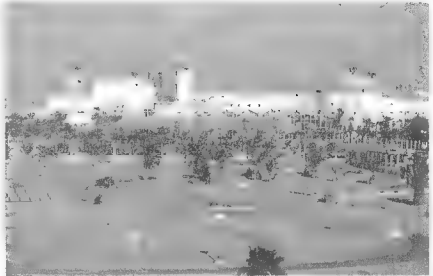
إلى مختلف المناطق المغربية. كما تم إطلاق برامج إعلانية جديدة مشتركة مع هذه الشركات بحجم أكبر مما تمت برمجته قبل اندلاع الحرب على العراق ثم الأحداث الإرهابية التي استهدفت مدينة الدار البيضاء. واعتقد أن ذلك ساعد على تجاوز الأمر خصوصاً بالنسبة للسوقين الفرنسية والإسبانية حيث تمكننا من تحقيق نتائج إيجابية تجلت في ارتفاع عدد الوافدين منها.

تنويع المنتجات

شهدت حركة السياحة من ألمانيا تراجعاً بنسبة 43 في المئة أو ما يعادل 100 ألف سائح خلال السنوات الأربع الأخيرة، فما أسباب ذلك وما هي الإجراءات التي اتخذتموها في هذا الصدد؟

التراجع يتعلق بالسوقين الألمانية والإيطالية، ما دل على وجود صعوبات فيهما. والسبب بكل صراحة، أن المغرب لم يستطع بناء صورة واضحة عند المستهلك الألماني والإيطالي، يعكس ما حصل في فرنسا وإسبانيا. إضافة إلى وجود منتجات منافسة جديدة في مصر وتركيا. وذال أن تسهم المرافق الشاطئية الست التي ستنشأ بموجب خطة إنعاش السياحة للنشر إليها، في تنويع منتجاتنا السياحية وتعزيز قدرتنا على منافسة المنتجعات المعروضة حالياً. ونسعى من جانبنا إلى دراسة احتياجات ورغبات السياح الألمان والإيطاليين، حيث تبين لنا أن العائلات الألمانية تفضل المرافق والمنتجعات التي تأخذ شكل النوادي التي تضم كل غرفة فيها





قصر للمؤتمرات

□ ماذا عن قدرة المغرب على تطوير سياحة المؤتمرات؟

□ يمتلك المغرب كما هو معروف مؤهلات مهمة لاستقطاب المؤتمرات، أبرزها الموقع الجغرافي القريب من مختلف العواصم الأوروبية. وعلى الرغم من استقطاب مؤتمرات ضخمة ومهمة خصوصاً في مدينة مراكش، إلا أن ذلك لا يكفي، فتنشيط سياحة المؤتمرات يتطلب جهداً كبيراً لا سيما على مستوى التسويق، إضافة إلى توفير البنية المادية اللازمة، حيث بات ضرورياً مثلاً بناء قصر متكامل للمؤتمرات في الدار البيضاء يضم فنادق ومرافق الخدمات اللازمة.

□ ما مدى أهمية تطوير القدرات البشرية العاملة في الميدان السياحي، وأين وصل مشروع المندوبة الدولية لبلدكوتوراه السياحي؟

□ يولي المغرب اهتماماً كبيراً ومتواصلاً للتكوين السياحي، ويوجد حالياً نحو 19 مدرسة سياحية وهناك برنامج قيد التنفيذ لإنشاء 9 مدارس إضافية. كما تنصب الجهود على النهوض بالمعهد العالي للسياحة في مدينة طنجة والذي تخرج منه الأطر العليا المسؤولة عن القطاع السياحي، إضافة إلى العمل على تطوير المدارس المختصة بالطبخ التقليدي المغربي.

يضاف إلى ذلك السعي المتواصل للرفع من مستوى بعض المعاهد المختصة في تكوين الأطر العليا، ويهدف البرنامج الحكومي الحالي إلى تكوين 72 ألف مهني في فترة 10 سنوات من بينهم نحو 50 ألفاً سيخرجون من المعاهد الحكومية التي يشرف عليها المكتب الوطني المغربي للتكوين المهني وإنعاش الشغل.

أما في ما يتعلق بالمندوبة الدولية للدكتوراه في السياحة، فالمشروع كان نتيجة تكاليف جهود القطاع الخاص، وتم الإعلان عنه خلال المنتدى الدولي الذي انعقد في مدينة مراكش العام 2002 حول التكوين في مجال الثقافة والسياحة. والمشروع عبارة عن أكاديمية مفتوحة أمام الباحثين من كل بقاع العالم ما يسهم في جعل المغرب ضمن الدول الرائدة في مجال التكوين الفندقي والسياحي.

وأرى ضرورة إعطاء الاهتمام للسياحة العربية العائلية، بحيث نقوم أولاً بتوفير المنتجات اللازمة للرغبات العربية لا سيما الخليجية منها. إذ نلاحظ أن المنتج الأساسي حالياً هو الفنادق وبعض النوادي للامتياز بشكل عام للسائح الأوروبي.

□ هل يمكن الحديث عن صناعة سياحية عربية قادرة على منافسة السياح الغربية؟

□ تجدر الإشارة أولاً إلى أنه ليس هناك منافسة بين السياحة الغربية والسياحة العربية لأن الأسواق الغربية جعلها أسواقاً مصدرة للسياح، والأسواق العربية جعلها أسواقاً مستقبلة. وهناك طلب كبير على دول حوض البحر الأبيض المتوسط عموماً من قبل السياح الأوروبيين. فتركيا على سبيل المثال تعد وجهة رئيسية وتستقبل نحو 13 مليون سائح سنوياً. كما أن المغرب يستقبل نحو 5,5 ملايين سائح في حين يصل عدد السياح في تونس إلى 5,5 ملايين، ما يدل على أن منطقة البحر الأبيض المتوسط تبقى دائماً الوجهة الرئيسية للأسواق الأوروبية.

ويرجع ذلك إلى توافر المنتجات والخدمات البحرية والشاطئية والذخائر الدافئة، وهي مميزات تملكها كافة الدول المطلة على المتوسط أي أن المنافسة هي بين هذه البلدان العربية، وليس بين بلدان عربية وأخرى غير عربية. تشير هنا إلى أن بعض

برنامج الوجهات الثقافية ويهدف إلى توسيع الطاقة الاستيعابية وتنويع الأنشطة والخدمات في المدن الثقافية أو المدن الداخلية التقليدية مثل فاس، مراكش، وريزازات مكناس وغيرها.

□ برنامج السياحة الداخلية ويشمل التوسع في المرافق السياحية الصغيرة وذات التكلفة المنخفضة اللازمة للمواطنين المغاربة، ما يكفل إنعاش السياحة الداخلية وخلق مجالات جديدة للاستثمارات السياحية.

السياحة العربية العائلية

□ ماذا عن السياحة العربية العائلية وكذلك سياحة العائلات؟

□ يعتبر تنشيط السياحة العربية في المغرب هدفاً أساسياً في خططنا، ونحن نسعى لتحقيقه من خلال جهود متويزة أبرزها تشجيع وكالات السفر المغربية على تسويق المنتج السياحي المغربي في مختلف الأسواق العربية. ونركز حالياً على السوقين التونسية والمصرية وأسواق دول الخليج، إضافة إلى إبرام اتفاقيات مع عدد كبير من الدول العربية للتنسيق والتعاون في المجال السياحي.

ونولي اهتماماً خاصاً حالياً بالسوق الخليجية لأنها سوق واعدة، لا سيما في ظل تناسي العلاقات بين المغرب وليبيا. وكان موضوع تنشيط السياحة أحد بنود مباحثات الجانبين الليبي والمغربي خلال زيارة الوزير الأول المغربي إلى ليبيا حيث تم الاتفاق على العديد من الخطوات في هذا المجال. وسيتولى القطاع الخاص المغربي الليبي تنفيذها بمساعدة مباشرة من الحكومتين، قد تصل إلى حد الدعم المادي.

خطط لتوفير المرافق اللازمة للسياحة العربية العائلية

ABOU NAWAS
TUNIS



أبو نواس
تونس

ملتقى النخبة

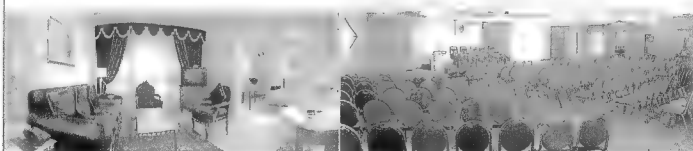
يقع فندق أبو نواس تونس الذي يعتبر العنوان الوحيد للرفاهية والإقامة الممتعة وسط العاصمة التونسية على مسافة 5 دقائق من المطار الدولي وفي أحدث منطقة للأعمال.

كل التجهيزات الراقية للراحة والعمل والترفيه

282 غرفة و30 جناحا حديثة التجهيز وجناح رئاسي

قاعات للاجتماعات والمؤتمرات تتسع لـ 1000 شخص

3 مطاعم باختصاصات متنوعة ونادي شهرزاد للسهرات الممتعة



فنادق ابونواس
ABOU NAWAS

B.P. 355 - Place des Droits de l'Homme - Av. Mohamed V 1080 TUNIS CEDEX - TUNISIE

Tél: 71 350.355 Fax: 71 352.882 / 71 354.471 Tél: 15577 ABN TN

e-mail: tunis@abounawas.com.tn www.abounawas.com.tn



وزير الطرق والجسور السوداني محمد طاهر أيلأ: حان وقت الاستثمار في السودان

بيروت - باسم كمال الدين

توقيع اتفاقية السلام التي طال انتظارها في السودان، يفتح آفاقاً غير محدودة للاستثمار الخاص في ثروات السودان الزراعية والصناعية والنفطية، إلا أن اجتذاب الاستثمارات يبقى مرتبطاً بالإضافة إلى الاستقرار، بتوفر البنية التحتية لا سيما وأن السودان قطع أنشواطاً مهمة على صعيد التشريعات والمحفزات التي تبلورت بانتهاج سياسة الاقتصاد الحر والخصخصة وصولاً إلى قانون عصري للاستثمار.

السودان مدرك لضرورة تطوير البنية التحتية، ويتجسد هذا الإدراك من خلال خطط ومشاريع موحدة، وتحمل الطرق والجسور هيزاً مهماً في خطة خماسية لتحظ إنشاء طرق جديدة وتأهيل القديمة بما في ذلك الطرق التي تربط السودان بالبلدان المجاورة.

وفي حديث مع "الاقتصاد والأعمال"، يؤكد وزير الطرق والجسور السوداني محمد طاهر أيلأ أن السودان بدأ يستفيد من تطبيع علاقاته مع مؤسسات التمويل الدولية، الأمر الذي أضاف دعماً مالياً وتقنياً لمشاريع البنية الأساسية.

من مواردها الذاتية خوفاً من تصاعد الدين الخارجي.

السلام .. مسألة وقت

يشهد أيلأ على أن توقيع اتفاقية السلام بات مسألة وقت فقط، والشعب السوداني تجاوز معظم المخاطر الصعبة الناجمة عن حرب استمرت 40 عاماً، وأبرز هذه الملفات الانفاقية الأمنية وتوزيع الثروة، وتوقع توقيع اتفاقية السلام خلال فترة وجيزة، أما ما يحصل حالياً في مقاطعة دارفور فهو مجرد انعكاس للمفاوضات بها. ووضيف "لا نلحظ أي انعكاسات سلبية للواقع الراهن على المناخ الاستثماري في السودان، فلنستثمر وصل إلى قناعة تامة بأن السلام سيعم البلاد قريباً".

وأعرب الوزير أيلأ عن اعتقاده بأن "البيئة الاستثمارية التي أوجدتها اكتشاف البترول رفعت من قدرات الاقتصاد السوداني وحقق ثبات قيمة الدينار، كذلك استفدنا من الهجمة الاستثمارية للشركات الأجنبية على السودان من خلال توفير هامش أكبر للتعافس. وفي المقابل، انتهج السودان سياسات حكيمية في المجال الاقتصادي لا سيما في ما يتعلق بالخصخصة وإتاحة فرص الاستثمار أمام رأس المال المحلي والأجنبي من دون قيود،

البترول، ما خفّض الطلب على العملات الصعبة والضغط على ميزان المدفوعات، وفي الوقت ذاته، فإن إنتاج البترول وفر فائضاً يساهم في توفير جزء من احتياجات تمويل مشروعات البنية التحتية".

أما ماذا يعني السلام بالنسبة للمستثمرين؟ فيجيب أيلأ بالقول "السلام في هذا السياق يعني حصول السودان على حقوقه من مؤسسات التمويل فضلاً عن إتاحة موارد جديدة من قبل هذه المؤسسات الدولية والإقليمية. وستؤمن هذه الموارد الإمكانيات المطلوبة لشاريع البنية التحتية والتي لا تستطيع الحكومات عادة تمويلها

يؤكد وزير الطرق والجسور السوداني محمد طاهر أيلأ أن "قضية السلام والانفاقية المنشودة تشكلان مفتاح التنمية والاستقرار في السودان، وذلك من خلال فتح المجال أمام استغلال للموارد الطبيعية الهائلة الموجودة والمتخلفة بخرواته الزراعية والحيوانية فضلاً عن الموارد البشرية التي طالت أهدرت خلال الحرب، كما أن السلام يمكن المستثمر الوطني أو الأجنبي من توظيف موارده لمصلحة الاقتصاد الوطني".

الوزير أيلأ تلحق إلى الثروات التي يتمتع بها السودان وانعكاساتها على الاقتصادات العربية كافة، فأشار إلى أن "السودان يضم نحو 200 مليون فدان صالح للزراعة، لم يستثمر منها سوى مليوني فدان فقط. وبالتالي فإن الاستثمار في الزراعة يستحق كبراً من الطلب المتنامي على الغذاء في الوطن العربي والذي يجري استيراده من الخارج، والكلام ذاته ينسحب على الثروة الحيوانية إذ يوجد في السودان نحو 130 مليون رأس ماشية، في حين تعتمد البلدان العربية لسد احتياجاتها من اللحوم ومشقاتها على الاستيراد من الخارج. وفي ما يخص قطاع النفط، فقد بات السودان ينتج نحو 300 ألف برميل يومياً من البترول، وهناك العديد من الشركات التي استثمرت في هذا القطاع. وقد تمكن السودان من سد الطلب المحلي على

نسى لإشراك القطاع الخاص
في مشاريع البنية التحتية
بنظام B.O.T.

200 مليون فدان صالحة للزراعة
لا يستغل منها سوى مليونين

السلام سيعم السودان قريباً ما يفتح مجالات واسعة للاستثمار

يربط السودان بمصر جيت من المتوقع انجازها خلال عام واحد، وسيكون لهذا الطريق أثر كبير على حركة التجارة بين السودان ومصر وعبر السودان إلى دول مجموعة الـ COMESA. ومن ضمن أولوياتنا أيضاً ربط السودان بأفريقيا عن طريق تشاد.

أيضاً يصف سير الخطة الخمسية بالمعتز موضحاً أنه تم تنفيذ الجزء الأكبر من هذه الخطة التي تشارك فيها أكثر من 28 شركة مقاولات معظمها اجنبية وعربية. أما الشركات التي تتولى أعمال تأهيل الطرق فهي سودانية يعملها، ونتيجة لنجاح الاستثمار وحجم الأعمال، تم تأسيس العديد من شركات المقاولات الجديدة. وفي موازاة ذلك، باتت المعدات والآليات متوفرة في السودان وبالتالي أصبحت الإمكانات مؤمنة، كما أن دخول الشركات الأجنبية ترك أثراً إيجابياً لجهة نقل الخبرة والتكنولوجيا.

تمويل عربي

يقتر محمد طاهر أيضاً تكلفة إنشاء الطرق الجديدة بنحو 2 مليار دولار. ويشير إلى أن تمويل هذه المشاريع يتم من خلال الصناديق العربية، إذ يتولى الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي تمويل 3 مشروعات، في حين يقوم البنك الإسلامي للتنمية بتمويل 3 مشروعات أخرى، إضافة إلى توفير تمويل تجاري لبعض المشاريع إلى جانب مخصصات

إضافة إلى تقديم الضمانات والإعفاءات التي تسهل إقامة العديد من المشروعات الإنتاجية والصناعية. ونرى أن توفير التسهيلات للشركات الأجنبية وإتاحة الملكية التامة يقودان إلى مشروعات تخدم الصادرات السودانية وتعالج مشكلة نقص بعض المنتجات في أسواق عربية أخرى.

وقال إن تحرير التجارة الخارجية وإزالة القيود وقراً حركة سلعية مهمة خصوصاً وأن السودان هو عضو في بعض الكتلات الاقتصادية الإقليمية مثل قمة السوق المشتركة لدول الجنوب وشرق أفريقيا COMESA، التي تشكل سوقاً ضخمة تضم أكثر من 20 بلداً.

الربط بدول الجوار

بدأ السودان منذ 3 أعوام تطبيق خطة خمسية لإنشاء وتأهيل الطرق والجسور في مسعى إلى توفير شرط رئيسي لتشجيع الاستثمار وفتح المجال للاستفادة القصوى من الأسواق المحيطة به. ويوضح أيضاً أن العمل جار حالياً على إنجاز 5 آلاف كلم من الطرق لربط مختلف ولايات السودان بالموانئ ومناطق الإنتاج، إضافة إلى تأهيل أكثر من 3 آلاف كلم من الطرق، على أن يتم الانتهاء من تأهيل 750 كلم خلال العام الحالي، كذلك تضم الخطة تشييد 12 جسراً على نهر النيل وفروعه. وفي إطار اتفاقية السلام، تسعى إلى ربط جنوب السودان بشماله من خلال حلق طولها نحو 1400 كلم. هذا التحدي الداخلي يقابله تحدي خارجي يتمثل بربط السودان بالدول المجاورة. وفي هذا الصدد، يقول أيضاً «يعمل السودان على إنجاز شبكة طرق برية تربطه بالدول المحيطة به والبالغ عددها 9 بلدان. وقد تم ربط السودان بأكثريتها بطريق بري يهدف سد حاجات الأخيرة من البترول السوداني، ويجري حالياً العمل على إنجاز طريق بري

الموازنة العامة. والواقع أننا نحاول الحصول على حقوقنا من الصناديق التي نشترك فيها في إطار المنظمة العربية والإسلامية. وتشكل التنمية أولوية في الموازنة السودانية. وقد نلجأ أحياناً إلى التمويل التجاري في بعض المشاريع على الرغم من أن تكلفة هذا التمويل أكبر من التمويل التنموي لكن للضرورة إكراهها.

ويتابع أيضاً في مجال البنية التحتية أيضاً، بأشياء العمل على مشروع سد ملوي والبالغ تكلفته نحو 2 مليار دولار، وتم تمويل السد عبر صناديق عربية وبعض التمويل المحلي حيث من المتوقع أن يوفر هذا السد طاقة كهربائية تسهم في سد الحاجات المحلية.

بانتظار القطاع الخاص

عن دور القطاع الخاص السوداني في مشاريع البنية التحتية، يوضح أيضاً أنه تم إنشاء العديد من شركات المقاولات التي تنفذ بدوره عدداً من المشاريع. ونحن ندعم ونشجع التحالفات والشراكات ما بين الشركات المحلية والشركات الأجنبية والعربية كي تستفيد من التجارب والخبرات. وحقيقة الأمر أن قضية البنية التحتية مسؤولية الحكومة السودانية بالدرجة الأولى. أما دور القطاع الخاص السوداني فهو دور المقاول أو توفير المعدات والآليات وفق نظام الإجازة أو توفير التمويل التجاري عبر البنوك. حتى الآن، لم يدخل القطاع الخاص السوداني بقوة إلى قطاع البنية الأساسية لأسباب عدة قد يكون منها حجم رأس المال المطلوب أو التركيز على أولويات وقطاعات أخرى، علماً أننا ندمي لتنفيذ بعض المشاريع بنظام B.O.T.

في الجانب التنظيمي وما يثار عن عراقيل إدارية تواجه المستثمر في السودان، يقول أيضاً إن: «للبنية التحتية جانباً قانوني وإداري، على صعيد القوانين، فقد تم إدخال تعديلات كثيرة لتسهيل الإجراءات إدارية، وتم إنشاء وزارة خاصة بالاستثمار حيث جرى تجميع كافة الوحدات المختصة بالاستثمار داخل كل وزارة في مكان واحد، في سبيل معالجة أي قضية يواجهها المستثمر بأسرع وقت ممكن وبصورة فعالة. لكن أيضاً يستطرد قائلاً: «لأن هذا لا يعني انقضاء المشاكل نهائياً. ويجب أن لا ننسى أننا عشنا في ظل اقتصاد موجه لفترة طويلة، ومن ثم اتجهنا مؤخراً نحو اقتصاد السوق والانفتاح، لذا قد تظهر بعض السلبيات من وقت إلى آخر، لكن التطوير حالة مستمرة في السودان».



يتحدث إلى إرميل
جيمس كمال الدين



د. ناصر محمد الجبير

مدير عام الهيئة العامة للصناعة بالكويت:

مشكلة الأراضي الصناعية انتهت والترخيص خلال 82 ساعة

جهة، واعتماد الكويت النظام التجاري الحر من جهة أخرى، ما يؤدي إلى وضع الصناعة الكويتية في منافسة غير متكافئة مع المنتجات الأجنبية تأخذ في كثير من الأحيان طابع المنافسة الإغراقية.

“الاقتصاد والأعمال” التقت مدير عام الهيئة د. ناصر محمد العجيل وهذا الحوار:

الكويت - دريد عودة

على الرغم من توافر مقومات كثيرة تسمح للصناعة الكويتية بأن تسهم في تحقيق هدف تقليل الاعتماد على النفط كمصدر شبه وحيد للدخل الوطني، لا تزال تواجه عدداً من المعوقات التي تحد من انطلاقتها، وأبرز هذه المعوقات ضيق القدرة الاستيعابية للسوق المحلية من

تواجه جميع الدول، علماً أن لدى منظمة التجارة العالمية آلية لمكافحة الإغراق. واقتراحنا وضع قانون موحد في إطار مجلس التعاون الخليجي لمعالجة هذه المشكلة، وفعلاً أقر القانون قبل ثلاث سنوات في القمة الخليجية وبدأ تطبيقه ابتداءً من أول العام الحالي، وينص القانون على فترة سماح مدتها 6 أشهر يتم خلالها وضع اللائحة التنفيذية للقانون.

إلى ذلك، وسعت الهيئة الكثير من الدراسات، منها دراسة التأثيرات السلبية والإيجابية لاتفاقية الغات على القطاع الصناعي الكويتي، وهذه الدراسة كانت علمية بحتة أعدتها معهد الكويت للأبحاث العلمية.

الخدمات الإلكترونية

□ ما مدى اعتماد الهيئة العامة للصناعة على شبكة الإنترنت، وما هي الخدمات الإلكترونية الفورية التي توفرها؟

□ الهيئة العامة للصناعة كانت أول جهة حكومية تطبق الحكومة الإلكترونية بنسبة 100 في المئة. فباستطاعة المستثمر الصناعي من خلال موقع الهيئة على الإنترنت، ومن خلال البريد الإلكتروني إنجاز 55 معاملة، منها تجديد التراخيص، كما سهّلنا عملية تحصيل الرسوم عبر بطاقات الائتمان بالاتفاق مع أحد البنوك الكويتية. وأنشأنا أيضاً بنكاً للمعلومات الصناعية يتضمن قواعد بيانات للمعلومات الصناعية. وكذلك قواعد لنظم دعم القرار للإدارة منها.

إنشاء المزيد من المناطق الصناعية؟ وهل هناك توجه لإعطاء القطاع الخاص الكويتي دوراً ما في هذا المجال؟

□ في السابق كان هناك بالفعل شع في الأراضي الصناعية، وللمعالجة هذه المشكلة وفرت بلدية الكويت مساحات من الأراضي، سطرّح، عبر الهيئة العامة للصناعة، أمام القطاع الخاص لاستثمارها وفق نظام B.O.T.، ولدى الهيئة حالياً 400 ألف متر مربع في منطقة صيحيان سخصّص للصناعات الغذائية، ولديها أيضاً مليون متر مربع في منطقة الشعبية وسخصّص للصناعات المختلفة، إضافة إلى مساحات أخرى في منطقة أمفرة.

ووضعت الهيئة معايير محددة للاستفادة من القسائم الصناعية. كما عمدت إلى خصخصة بعض القطاعات، ووفقاً للمادة 29 من قانون الصناعة بدأت الهيئة بالتعاون مع القطاع الخاص في إنشاء البنية الأساسية للمناطق الصناعية. وقد نجحنا حتى الآن بتوفير 300 قسيمة صناعية على مساحة 400 ألف متر مربع في منطقة الشعبية، وتم استغلال هذه القسائم خلال 6 أشهر، وبالتالي فالمشروع حقق نجاحاً تاماً إذ تم بناء 90 مصنعاً في هذه المنطقة.

الإغراق الصناعي

□ تواجه المنتجات الكويتية مشكلة إغراق. كيف ستعمل الحكومة على معالجة هذه المسألة؟

□ إنشأنا في الهيئة العامة للصناعة قسمًا خاصاً لمكافحة الإغراق، وهذه مشكلة كبيرة

كيف تقومون بإنجازات الهيئة في تنمية الصناعة الكويتية؟

□ أنشأت الهيئة العامة للصناعة في العام 1997، ومن أهم إنجازاتها وضع أول استراتيجية صناعية لدولة الكويت مدتها 15 عاماً (من العام 2000 وحتى العام 2015)، كما وضعت الهيئة برنامجاً زمنياً للتنفيذ والميزانيات اللازمة مع آلية للمتابعة. والهيئة ترفع تقارير دورية كل ثلاثة أشهر إلى مجلس الوزراء.

وقبل إنشاء الهيئة كانت الصناعة في الكويت والترخيص الصناعية تُدار من قبل أكثر من 8 جهات حكومية، وقد اعتمدت الهيئة آلية لتبسيط وتسهيل الإجراءات أمام المستثمر الصناعي، فبات، وفقاً لروح قانون الصناعة الصادر العام 1996، بالإمكان إصدار الترخيص الصناعي خلال 82 ساعة فقط، بعد أن كان يستغرق إنجازها أكثر من 6 أشهر، ومن خلال الهيئة فقط، حيث تم إنشاء مركز خدمة متكامل جمعت في مكان واحد الأجهزة الحكومية المعنية، الأمر الذي ساعد المستثمر الصناعي على إنجاز معاملاته بسهولة وبوقت أقل. وهذا الإجراء جاء لصالح المستثمر الأجنبي أيضاً. ومن الإجراءات المهمة التي اعتمدت أيضاً تجديد مدة صلاحية الترخيص بـ 5 أعوام بدلاً من واحد، ما أدى إلى تخفيف المراجعات للتركّرة.

المناطق الصناعية متوافرة

□ من أهم المشاكل التي تواجه الصناعة الكويتية عدم وجود قسائم الأراضي الصناعية الكافية، هل هناك خطة

الذئب

الذئب

www.dubai.ae

2011

الذئب الجديد



• محرك 4.7 لتر • حماية عالية • قيادة سهلة

الموزع الوحيد لسيارات كرايسلر، دودج وجيب في المملكة العربية السعودية

هاتف ٢٣٣٢٢٢٢ - ٠٠٩٦٦١ فاكس ٢٣٣٢٩٩٦ - ٠٠٩٦٨١

المتحدة للسيارات



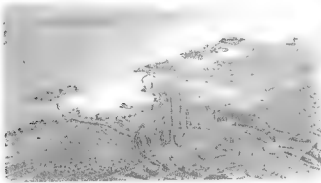
استثمارات السياحة والأسطول 29 مليار دولار قطر و"القطرية": وجهة سياحية عالمية وناقل دولي

الدوحة - الاقتصاد والأعمال

التي تخصصتها الخطّة أو من خارجها، تبلغ نحو 20 مليار دولار.

تهدف الخطّة إلى ترسيخ قطر كوجهة سياحية عالية الجودة، خصوصاً على مستوى السياحة الثقافية والمنتجعات الشاطئية وسياحة التسوّق والأعمال والفعاليات الرياضية، بينما تهدف "القطرية" لأن تصبح ناقلاً عالمياً والرقم واحد إقليمياً، كما يؤكّد رئيس مجلس إدارة هيئة السياحة القطرية والرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية أكبر الباكر.

تتوافق خطّة هيئة السياحة القطرية التي تلحظ استثمار 15 مليار دولار في عدد من المشروعات السياحية، مع استثمارات تصل إلى 9 مليارات لتعزيز أسطول الخطوط الجوية القطرية ليصل إلى 52 طائرة نهاية العام 2008 في حين أن القيمة الإجمالية للمشاريع السياحية التي ستشهدتها قطر خلال السنوات القليلة المقبلة، سواء



سكنية، 300 ألف متر مربع من مساحات التسوّق والتجزئة و6 ملايين متر مربع من المساحات التجارية وملعب غولف، ويبدأ العمل بالمشروع أوائل العام 2005.

منتجعان و8 فنادق جديدة

يقول أكبر الباكر: "يتمثل أحد أهم الملامح الرئيسية للخطّة السياحية الكبرى في عدد كبير من المشروعات التنموية السياحية التي تُقام خارج حدود العاصمة القطرية الدوحة، حيث تستهدف تلك



أكبر الباكر

يترافق خطة هيئة السياحة القطرية التي تلحظ استثمار 15 مليار دولار في عدد من المشروعات السياحية، مع استثمارات تصل إلى 9 مليارات لتعزيز أسطول الخطوط الجوية القطرية ليصل إلى 52 طائرة نهاية العام 2008 في حين أن القيمة الإجمالية للمشاريع السياحية التي ستشهدتها قطر خلال السنوات القليلة المقبلة، سواء يتوقّع الباكر أن ينمو القطاع السياحي بمعدل يزيد على الضعفين خلال السنوات الست المقبلة، ليرتفع عدد السياح من 400 ألف سائح في الوقت الراهن إلى أكثر من مليون سائح بحلول العام 2010، "حيث تقوم الحكومة القطرية وشركاؤها باستخدام 15 مليار دولار في مشروعات بنية تحتية سياحية جديدة في خطّة تُعدّ من أكبر الخطط الاستثمارية لتنمية السياحة على مستوى المنطقة".

كما قال الباكر على هامش القعة العالمية الرابعة للسفر والسياحة التي عُقدت في الدوحة، بين 1 و3 أيار/مايو الماضي.

ومن مصادر التمويل يؤكّد رئيس هيئة السياحة و"القطرية": "أنّ معظم التمويل سيأتي من الحكومة القطرية، ولكن القطاع الخاص المحلي والأجنبي أيضاً سيلعب دوراً مهماً، خصوصاً أن القانون القطري يسمح للأجانب بتملك المشاريع السياحية بنسبة 100 في المئة".

مشروعان عملاقان

تفاصيل الخطّة تشمل ما يصفه أكبر الباكر: "بأهم المشاريع وهو إطلاق مفهوم المدن العصرية، وأولها مشروع جزيرة "لؤلؤة الخليج" ومشروع الشاطئ الشمالي". وتبلغ كلفة إنشاء "لؤلؤة الخليج" 2,5 مليار دولار، وتقوم على مساحة 4 كلم مربع، وتتضمن: 7600 وحدة سكنية، 3 فنادق بطاقة 900 غرفة، أربعة مراسي بحرية تتسع لأكثر من 700 قارب ومجموعة متنوعة من المناطق الترفيهية والاجتماعية. وتُفتتح خلال شهر أيلول / سبتمبر من العام 2006، على أن ينتهي للمشروع بالكامل في العام 2009.

أما مشروع الشاطئ الشمالي، الذي يمتد على مساحة 32 كلم مربع، فيتمتّع بـ10 فنادق ومنتجعات، 3 آلاف فيلا، 12 ألف شقة

الاقتصاد والأعمال - حزيران / يونيو 2004

القمة العالمية للسفر والسياحة



ولي العهد القطري يصالح رئيس مجلس إدارة مجلس السفر والسياحة العالمي، ويبدو في الوسط أكبر البائكر

استضافت قطر أوائل شهر أيار/مايو الماضي "القمة العالمية الرابعة للسفر والسياحة"، بحضور أكثر من 800 من مسؤولين القطاع السياحي والسفر في العالم والمنطقة.

افتتح القمة ولي العهد الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، الذي أكد أن قطاع السياحة والسفر يُعتبر جزءاً مهماً لتشجيع سبيل الحوار والتعاون والانفتاح الثقافي والحضاري بين دول العالم، مشيراً إلى أن قطاع السياحة والسفر أمامه فرص كثيرة متاحة، كما أن أمامه تحديات، "لكن الضروري الاستفادة من الفرص ومواجهة التحديات".

القمة التي جمعت قطر في تنظيمها على أعلى مستوى، لاقت تنويعاً كبيراً من قبل مجلس السفر والسياحة العالمي (WTTC) والحاضرين، لكن ما يجدر الإشارة إليه أن عدداً كبيراً من هيئات السياحة العربية المختصة لم تحظت فرصة لإشغالها في دولة عربية للاستفادة منها ترويجاً وتوسيعاً ونشاطاً وعلاقات.

نهاية العام 2002، علماً أن صفقة دبي تتضمن خياراً لشراء طائرات A-380 وإضافيتين، ويشير أكبر البائكر، الرئيس التنفيذي لـ "القطرية"، سشنديريها كلها، ليصبح لديها أربع طائرات A-380 العملاقة، نستلم اثنتين منها بداية العام 2009، ويضيف، "الحجم الإجمالي لصفقات الطائرات التي طلبناها حتى الآن يبلغ 9 مليارات دولار".

هذه الطائرات، التي ستستلم "القطرية" منها 12 طائرة خلال العام الحالي، ستزعم عدد أسطولها من 29 طائرة حالياً، إلى 32 طائرة نهاية العام 2004، وإلى 52 طائرة نهاية العام 2008. ويؤكد البائكر: "نقوم بالتخلص من كافة طائراتنا القديمة، وسنستبدلها بطائرات جديدة، ستمتدنا طائرات 600-340A التي تشملها الصفقة، القدرة على تشغيل رحلات طويلة من دون توقف إلى الوجهات البعيدة مثل أمريكا الشمالية"، في إشارة إلى عزم الشركة على الطيران إلى الولايات المتحدة الأميركية في المستقبل القريب.

وجهات جديدة

مع إضافة 20 وجهة جديدة إلى شبكة عملياتها بحلول نهاية العام 2005، ستدير "القطرية" بذلك شبكة تغطي 70 جهة في خمس قارات، حيث ستقوم بتشغيل رحلات جديدة إلى كل من: أوساكا وطهران وسيشل وريجنون وجوهانسبرغ وبكين خلال الأشهر الـ 12 المقبلة، لتتوسع إلى الوجهات التي أعلنت عنها سابقاً وتتضمن: الأقصر وأسطنبول وزيوريخ وكابول، والتي تبدأ "القطرية" رحلاتها إليها خلال الأشهر الستة المقبلة. ■

مبنى المتحف الوطني القطري المطور؛ وسيعرض التراث الثقافي والتاريخي لدولة قطر، ويُعد افتتاح مبنى المتحف في العام 2006.

مطار دولي

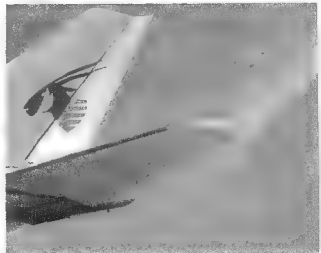


يقول البائكر: "تشمل الخطة أيضاً بناء مطار الدوحة الدولي الجديد بتكلفة تصل إلى 5 مليارات دولار، ليصبح واحداً من أفضل وأحدث المطارات العالمية، علماً أن الحكومة القطرية منحت شركة "بكتل" الأميركية عقد تطوير وإنشاء المطار الجديد.

ويضيف البائكر: "تُفتتح المرحلة الأولى من المطار الجديد في العام 2008، وتبلغ كلفتها 2,5 مليار دولار، ومع الانتهاء من جميع مراحل بحلول العام 2015 ستصل طاقتها الاستيعابية إلى 50 مليون مسافر سنوياً، كما أنه ستتيح للخطوط الجوية القطرية الإستمرار بقوة في خططها التوسعية للتسارعة، ويضع دولة قطر في مكانة مميزة تمكنها من توفير أرقى مستويات وخبرات السياحة والسفر على مستوى العالم".

"القطرية": نحو العالمية

في حزيران/يونيو العام 2003 وقّعت الخطوط الجوية القطرية اتفاقية بقيمة 5,1 مليارات دولار مع شركة "إيرباس" لشراء 34 طائرة، تُضاف إلى صفقة شراء طائرتي "إيرباس" A-380 بقيمة 1,2 مليار دولار، كان تم التوقيع عليها خلال معرض دبي للطيران في



One Home...
Many
Countries.



A unique collection of Hotels in major cities
across the Middle East & Africa.

*Flamingo Hotels are selective yet different in character and offer
a distinctive local ambiance with personalized service.*



FLAMINGO
HOTEL MANAGEMENT

website:

www.flamingo-hotels.com

Email:

flm@emirates.net.ae

P.O Box 55777, Dubai, United Arab Emirates, Tel : +971 4 2722129, Fax: +971 4 2722888

وزراء المالية العرب في بيروت الإصلاح بالالتزام لا بالإلزام



الرئيس الحريري متوسلاً لوفد كاسترو، فؤاد السنيورة، د.جاسم المناعي (اليمين) وثيريا تامينستان، جوزيف سابا وصالح النصولي

بيروت - باسم كمال الدين

بعد إجماع البلدان العربية على رفض استيراد الإصلاح من الخارج، بات إنتاج الإصلاحات محلياً شغلها الشاغل، نظراً لصعوبة الاستثمار بتأجيل الإصلاح، وتساوي في ذلك الدول الغنية والفقيرة، فالثروات المادية لم تعد كافية لتفادي الإصلاح، خصوصاً بعد أن ثبت أن تكلفة خيار "الإصلاح" باتت أغلى مما يمكن تحمله، سواء على الصعيد الاقتصادي المباشر أم على صعيد العلاقات الدولية، كما أنها قد تكون أعلى من تكلفة الإصلاح التي تتخوف منها بعض الدول، وفي ضوء هذا الواقع، يرتسم السؤال حول ماهية حزمة الإصلاحات المطلوبة لتحقيق النتائج المرجوة المتلائمة مع القدرات المتاحة، وقد سعى وزراء المالية العرب وعلى مدى يومين (18 إلى 20 أيار/مايو الماضي)، للإجابة على هذا السؤال من خلال المؤتمر الذي انعقد في بيروت تحت عنوان: "الإصلاح المالي في الدول العربية والشرق الأدنى"، برعاية رئيس مجلس الوزراء في لبنان رفيق الحريري ونظّمته وزارة المالية اللبنانية ودائرة الشؤون المالية في صندوق النقد الدولي.

ونعكس بمبادرة وزارة المالية اللبنانية إلى تنظيم المؤتمر والإعداد الجيد له من خلال فريق عمل متخصص وعالي الكفاءة من جهة، وحرص وزراء المالية على المشاركة الفعالة في جلسات العمل كافة، إهتمام الدول العربية بقضية الإصلاح، كما يعكس التعاون مع صندوق النقد الدولي في تنظيم المؤتمر، الإهتمام بالتفاعل مع الاتجاهات الدولية للإصلاح بحيث يتوافق "الإصلاح المنتج محلياً" قدر المستطاع مع "العايير العالمية"، لا سيما ما يتعلق منها بالشفافية، وبشكل يضمن عدم "إسقاط نموذج جاهز" للإصلاح على دول المنطقة، وقد دفع نجاح المؤتمر وعمق وشمولية أوراق العمل والمناقشات والاستخلاصات من جهة وأهمية الموضوع من جهة أخرى، ببعض المشاركين إلى طرح فكرة تحويله إلى هيئة دائمة تعنى بقضايا الإصلاح، ومع أن الفكرة لم تلق قبولا وتم الاتفاق على تكرار عقد المؤتمر، إلا أنها تبقى مؤشراً على مدى نجاحه.

على الرغم من إدراك وزراء المال وصانعي السياسات في 17 بلداً عربياً، إلى جانب خبراء من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي وغيرها من المؤسسات الدولية، التي شاركت في المؤتمر، أن الإصلاح بات ضرورة حتمية، إلا أنهم يرون أهمية الاستفادة من تزايد التأييد الدولي للمطالبة بصياغة برامج إصلاحية تتوافق مع ظروف كل بلد وعدم فرض نماذج جاهزة عليها. وهو التوجه الذي باتت تعبر عنه المؤسسات الدولية كالبنك الدولي وصندوق النقد. وقد ذهب رئيس مجلس الوزراء في لبنان رفيق الحريري في خطابه الافتتاحي إلى أبعد من ذلك بقوله: "إنه على الرغم من القواسم المشتركة لدول منطقة الشرق الأوسط، فلا يوجد حل واحد لمشاكل كل منها، فلكل دولة خصوصيتها المالية والاقتصادية، الأمر الذي يستدعي اعتماد سياسات تأخذ في الاعتبار هذه الخصوصية".

وعلى الرغم من أن الحكومات العربية مدركة أيضاً لأهمية وضرورة التعاون والتنسيق مع المؤسسات الدولية، إلا أنها غير مستعدة لتحقيق الانضباط المالي المطلوب على حساب الاستقرار السياسي والاجتماعي، لذا نجدها حذرة جداً تجاه تطبيق شروط المؤسسات الدولية. يبدو من الطبيعي للناداة بضرورة أن تتبع دول المنطقة الأعراف الدولية في ممارسة سياساتها المالية، سواء في مجال تطوير نظام الضرائب أو ترشيده وتقليص الإنفاق، يقول مدير عام صندوق النقد العربي د. جاسم المناعي متابعاً: "لأنّ من الحكمة التعرف كذلك على الظروف الخاصة للمنطقة، إن النادرة بقطيرون الإيرادات الضريبية لا ينبغي النظر إليه بشكل منفصل عن مراحل التطور السياسي لدول هذه المنطقة".

أي إصلاح نريد؟

على جدول أعمال المنطقة العربية في سعيها إلى الإصلاح ثلاث قضايا رئيسية هي: كيفية إنعاش معدلات النمو، خلق فرص العمل لامتصاص مشكلة البطالة، وتحقيق اندماج أكبر في الاقتصاد العالمي. فمعدلات النمو في البلدان العربية لم تزد كثيراً عن معدلات النمو السكاني منذ الثمانينات، وبالتالي فإن الاقتصادات العربية لم تتمكن من استيعاب العمالة الفائضة، ما أدى إلى تفاقم مشكلة البطالة. وبموجب تقديرات صندوق النقد والبنك الدوليين، يلزم المنطقة العربية تحقيق زيادة في النمو بمعدل نقطتين سنوياً وعلى مدى مستديم، أي رفع المعدل



من اليمين: د. حمد البازعي وممثل وزارة المالية السعودية للشؤون الاقتصادية،
ود محمد المحسن وزير المالية السوري



من اليمين: فوزي الفشار، الممثل المساعد للشؤون المالية في وزارة المالية الكويتية،
وفؤاد السنورة وزير المالية اللبناني

وقال: "صحيح أننا نطلب من القطاع الخاص لعب دور أكبر في الاقتصاد، إلا أن ذلك لا يعني التحوّل نحو وضع لا توجد فيه أية ضوابط أو أن نتحول من احتكار القطاع العام إلى احتكارات القطاع الخاص". لكن هذه الدعوات لتقليص دور القطاع العام رافقها استدراك من المجتمع بأن تقليص الإنفاق العام حيث لا يوجد قطاع خاص مؤثر أو أسواق مالية محلية متطورة أو استثمارات ضخمة سيؤدي إلى إضعاف العصب الرئيسي للاقتصادات العربية من دون أي بديل مقنع.

التوجه العربي نحو إعطاء دور متزايد للقطاع الخاص انتشر أيضاً على توجهات البنك الدولي، فأوضح مدير منطقة الشرق الأوسط في البنك الدولي جوزيف سابا أن "مورلدنا غير متناحية". فالوقت يمر ويجب مواجعة هذه التحديات، وإن وظيفة الحكومة الأساسية توفير هذه المورلد، مضيفاً أن "التوجه في المستقبل بعيداً عن الاقتصاد الوطني، وأن إدارة المورلد بكفاءة تأتي في الاتجاه نفسه لتحرير الاقتصاد، يجب استعمال المورلد لزيادة الإنتاجية مع الأخذ في الاعتبار النتائج الاجتماعية والحفاظ على البيئة. وعندما ننظر إلى الواقع في المنطقة نجد نوعاً من عدم المساواة في الأسواق وسياسات ضريبية ومالية لا تسهم في تحقيق الاستغلال الأمثل للمورلد".

"الحكم الرشيد" أساس في الإصلاح، ووزراء المالية، كما الخبراء، اتفقوا خلال اجتماعاتهم على أن الحكم الجيد أساسي في إنجاز الإصلاح. إلا أن هذا الاعتراف لا ينفق واقع أن المساواة ضعيفة في المنطقة العربية سواء على صعيد المساواة الداخلية أي ضمن الجهاز الحكومي ذاته أو على صعيد المساواة الخارجية أي بين الجهاز الحكومي والمجتمع.

للمهام المطلوبة من القطاع الحكومي وواجباته. وقال هناك ثلاث مهام أساسية تقوم بها الحكومات العربية حالياً وهي: التشريع، الرقابة على التنفيذ، والتشغيل. ويمثل التشريع حصة 10 في المئة كجهد مالي وبشري، ولكن مردوده على الاقتصاد أعلى بكثير. أما الرقابة والتشغيل فيستهلكان جهداً أكبر إنما يعطيان مردودية أقل على الاقتصاد. وهنا تبرز ضرورة الاستعانة بالقطاع الخاص أو تحويل بعض المهام إلى هيئات مستقلة ليجري في ما بعد طرحها للقطاع الخاص".

إلا أن وزير المالية اللبناني فؤاد السنورة رأى أنه "ليس مطلوباً انسحاب فجائي أو فوري للدولة من المؤسسات التي تشارك فيها ولا أدى ذلك إلى مشكلة بطالة. لذا يجب أن تكون هذه العملية مبرجة".



الحريري: اعتماد سياسات تراعي خصوصية كل دولة



السنورة: تفعيل دور القطاع الخاص ولكن مع ضوابط لتجنب البطالة



الساف: لا تظلموا الإنفاق الحكومي الجاري فهو ضروري لتنمية الموارد البشرية



العام الحالي لنتم من 4 إلى 6 في المئة. صحيح أن الاقتصادات العربية حققت استقراراً مالياً لجهة خفض العجز ورفع الاحتياطات من العملات الأجنبية وتسهيل عملية الاقتراض الخارجي، إلا أن الاستقرار غير كاف لتحقيق النمو الاقتصادي.

وفي الحديث عن إنجاز الإصلاح، ركز المجتمعون على نقاط أساسية هي: كلفة الإصلاح، شمولية الإصلاح، وإساليب الحكم والإدارة. في كلفة الإصلاح، ظهر أن الوزراء مقتنعون بأن هذه الكلفة على ضخامتها تبقى أقل من كلفة عدم الإصلاح التي تغطي البعد الاقتصادي والمالي لخطال النهوض السياسية والاجتماعية. وبالتالي تبرز الحاجة إلى ضرورة إجراء دراسات حول كلفة عدم الإصلاح وتضمينها في الخطاب السياسي للحكومات العربية

بهدف رفع الوعي لدى شرائح المجتمع. وقد ربط وزير المالية الفخري يوسف حسين كمال ما بين تكلفة الإصلاح وعامل الوقت مشيراً إلى أن "المشاكل معروفة من قبل الجميع، وأي تأخير في المعالجة يربط تكاليف إضافية".

وخلال اجتماعات وزراء المالية والخبراء، ظهر توجه نحو توسيع قاعدة الإصلاح، بمعنى أن لا جدوى لأي إصلاحات جزئية متفرقة. ويجب أن تُطال عملية الإصلاح بمرافقة ومتابعة مستمرة لا تسفر عنه. ويتم قياس جدوى النتائج بناء على مؤشرين أساسيين: تطوير الاستثمار الخاص، وتطوير القدرة التنافسية للاقتصادات العربية في القطاعين العام والخاص. وفي هذا السياق، ناقش المجتمعون مطراً مسألة إعادة تحديد دور الدولة كحجر الأساس في عملية الإصلاح الاقتصادي والمالي. وشدد وزير المالية والصناعة الإماراتي محمد خلفان بن خرياش على "ضرورة إعادة النظر بدور الدولة وبحث



من اليمين: فتح الله وعلو، وزير المالية المغربي، يوسف حسي كمال وزير المالية المغربي وعلاوي صالح السامي نائب رئيس مجلس الوزراء وزير المالية اليمني



من اليمين: د. أحمد مجذوب وزير المالية السوداني ومحمد ابو حمود وزير المالية الأردني

الظاهرة في أولويات برنامج إصلاح مالية الحكومة. وفي هذا المجال، تكمن ضرورة الموازنة ما بين الاقتراض الداخلي والخارجي وفق معادلة توازي بعض الشروط الأساسية وفق مقدمتها السيولة النقدية الداخلية.

توصيات غير معلنة

بعد يومين من المناقشات والمباحثات، خرج المؤتمر بسلسلة توصيات هي بحقيقتها توجهات ينبغي أن تحكم تصرف وزراء المالية العرب في تطبيقهم لبرنامج الإصلاحات المالية وأهمها:

— على وزراء المالية واجب أساسي يتعلّق في إشراك فئات المجتمع كافة، لا سيما صكّاء القرار في القضايا المتعلقة بالشؤون المالية والأمار التي يمكن أن تتربّط بجراء عدم إدراك أبعاد السياسات الإصلاحية.

— ضرورة توفير الحكم الجيد والإدارة الفاعلة.

— الأخذ "بنظرية الجزر" التي تعني عدم تأخير البدء بالإصلاح إلى حين بلورة رؤية كاملة للتغيير، إنما البدء بتنفيذ الإصلاحات حتى لو كانت متفرقة في مجالات متعددة.

— أهمية التنسيق والتناغم بين البلدان العربية والاستفادة من التجارب وتبادل الخبرات.

— الإيمان بعملية التغيير من دون أن يكون التغيير ناتجاً عن متطلبات دولية إنما عن حاجة محلية ومصالح داخلية في موازاة التجارب والحوار مع المؤسسات الدولية.

— الالتزام بعملية التغيير وتفعيل التواصل مع فئات المجتمع كافة لتحقيق حالة من التوافق حول الإصلاح.

— الإصلاح الاقتصادي والمالي يجب أن يترافق مع دعمية إصلاحية في شتى المجالات، كما يجب أن يواكب العملية الإصلاحية توجه عام من قبل باقي المسؤولين والإدارات العامة. ■

الحري: باريس - 3 في العام المقبل

في كلمته الافتتاحية، اعتبر رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري أنّ "الفرصة لا تزال متاحة أمام لبنان لحل مشكلة المالية العامة وتعزيز موقعه الاقتصادي"، وذلك عبر مجموعة من الإصلاحات التي "نعي وعياً كاملاً إننا بحاجة إليها ولم نمض في تنفيذها نظراً لظروف سياسية داخلية معينة". وقال: "نحن ونحن أنه في حال أُعيد صياغة توافق وطني حول البرنامج الإصلاحي، سنتمكن من مواجهة مشاكلنا المالية والنهوض باقتصادنا الوطني ابتداءً من العام 2005 ما يؤهلنا للتضمين لعقد مؤتمر باريس 3 في النصف الثاني من العام المقبل لوضع حد نهائي لشبكة العجز وتغلق الدين العام".

والصحة، فهذا استثمار في الموارد البشرية. لكن يبدو أن استمرار ظاهرة عجز الموازنة وعيب الدين العام يعكس بحسب المجتمعين ضعفاً في الانضباط المالي، وبالتالي ينبغي أن تكون معالجة هذه

كلام في الأولويات

ناقش مؤتمر "الإصلاح المالي في الدول العربية والشرق الأدنى" برامج الإصلاح التي هي قيد التطبيق، وتلك للترحح تطبيقها، على غرار إصلاح التمرّفات الجمركية، تطبيق الضريبة على القيمة المضافة وتحديثها، تحسين الإدارة الضريبية والجمركية، ومراجعة السياسات الخاصة بالنفقات العامة، تحديث عملية الموازنة والنفقات بطريقة منتظمة ومجدولة، دراسة إمكانية تنسيق الموازنة على أساس الأداء (Performance budgeting)، تحسين الشفافية المالية والتأكد من بقاء الدين ضمن معدلات قابلة للاحتمال (Debt sustainability) وذلك ضمن إدارة سليمة للدين العام.

وفي مسألة الدين العام، عارض وزير المالية السعودي إبراهيم العساف الرأي القائل بمحاسبة الحكومة فقط على النفقات الجارية وليس على الإنفاق على المشاريع الاستثمارية، موضحاً أنه "يجب الحذر بالنسبة للاستثمارات. كما أن هناك أنواعاً من النفقات الجارية أفضل من النفقات الاستثمارية مثل الإنفاق على التعليم



الجلسة الختامية لمؤتمر

أعرق خبرة أحدث أسطول

تستقبلكم على متن طائرتنا الجديدة أرباص A321 200 و A330-200 المجهزة بأرقى وسائل الرفاهية والراحة، والتي روعيت في تصميمها أدق التفاصيل. كما أننا اليوم أول شركة طيران في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي تطلق النظام الفيديو الرقمي المستقل لكل مسافر، في مقصورتي الدرجة السياحية ودرجة سيدر، عراقتنا ودفء الضيافة اللبنانية تحلّقان اليوم باحنحة جديدة، لتكون لكم مع خطوطنا أمتع الرحلات.

اتصل بوكيل سفرك، أو بطيران الشرق الأوسط على الرقم ٠١/٦٢٩٩٩٩ www.mea.com.lb



ME

اختير الفرق



د. هاشم بدوي



الراحل سلطان بن سلمان

سلطان بن سلمان الذي قال إن "تركيزنا في الوقت الحالي مقتصر على السوق المحلية ومن ثم السوق الخليجية، لننتقل بعد ذلك وخلال السنوات العشر المقبلة، إلى العالمية بعد أن نكون قد أسسنا لصناعة سياحية".

انتقادات لنظام الضرائب

وكانت "الاقتصاد والأعمال" قد التقت، على هامش اجتماع مجلس الأعمال، كلاً من رئيس تجمع رجال الأعمال الفرنسيين في مجلس الأعمال السعودي الفرنسي باتريك دوس، ورجل الأعمال السعودي حرب الزهير، رئيس ميسسات حرب صالحي الزهير التي شملت نشاطها المقاولات، والصناعة والمعلوماتية.

وأشار الزهير إلى أنه "محبط من نظام الضرائب في فرنسا الذي ترك بالغ الأثر

والشركات الفرنسية مهمة بصناعة التعدين السعودية، فهل من إطار قانوني واضح يشجع الشركات العالمية ولا سيما الفرنسية منها؟

"قانون التعدين في طريقه إلى الصدور"، يشير الهماني، "وهناك فرص كبيرة أمام الشركات الفرنسية والعالية بشكل عام للاستثمار في هذا القطاع من خلال شركة معادن".

وعلى غرار الاهتمام بقطاع التعدين، أبدى ممثل شركة PHR الفرنسية-السويسرية العاملة في مجال السياحة فيليب روبي، اهتماماً بالقطاع السياحي السعودي، مستفسراً "هل سيقصر الأمر على السياحة الداخلية، أم أن هناك اتجاهاً جديداً لفتح القطاع أمام حركة السياحة العالمية؟".

الجواب جاء بشكل غير مباشر من قبل الأمين العام للهيئة العليا للسياحة الأمير

الأعمال الفرنسي. وأشار إلى أن شركة أرامكو تتفاوض حالياً مع معهد البترول الفرنسي بهدف تأسيس تعاون في مجال الأبحاث، من دون أن يطمس ذلك محاور أخرى مثل إدارة مشاريع تحلية المياه، النقل داخل المدن، الكهرباء، هذا إضافة إلى التعاون في المجال المالي والمصرفي. وقال "من هنا، يتعين على الشركات في البلدين الاستفادة من اتفاقية حماية وتشجيع الاستثمارات المشتركة التي توفر الأطر القانونية المطلوبة للمستثمرين لتعزيز استثماراتهم".

وفي هذا السياق، كانت مداخلة أمين عام مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودي، فهد السلطان أوضح فيها أن مجلس الغرف باشر بتفعيل عمل المجالس المشتركة والتي وصلت حتى الآن إلى 23 مجلساً، باعتبارها جسر التواصل بين رجال الأعمال في المملكة ونظرائهم في الدول الصديقة، والألية الأهم لتنمية العلاقات التجارية والاستثمارات المشتركة. بحيث تقدر أن يضخ أي وفد تجاري سعودي يقوم بزيارة خارجية 50 في المئة من المصدرين، وكذلك التعدين بالشركات الاستثمارية. كما أننا نحكم حالياً على صياغة الدليل القانوني لتنظيم أعمال هذه المجالس".

السياحة والتعدين

التعدين سجل حضوره على جدول المناقشات، بحيث أشار السفير البولندي إلى أن "هناك مكتباً فرنسياً رسمياً يهتم بحقوق التعدين والجيولوجيا، وترابطه علاقة تعاون مع المملكة في هذا الإطار.

"هايبير" تعاون



علوي، يضم منطقة ترفيهية تجاور قسم المطاعم المكون من 14 مطعمًا متعدد الطابق، ومواقف سيارات تتسع لنحو 1000 سيارة.

تسمى 3 شركات فرنسية، "كارفور" و"جيان" و"ماكس"، إلى بناء وتجهيز مجمعات تسويقية عدة ضخمة "هايبير ماركيت" في مدن سعودية مختلفة مثل جدة والرياض والدمام ومكة المكرمة والدمنة المنورة والخبر والقصيم وجازان، بالمشاركة مع مستثمرين سعوديين، حيث تعمل شركة "كارفور" الفرنسية، التي تملكها مجموعة الفطيم الإماراتية، على تأسيس ستة مشروعات في جدة والرياض والدمام بتكلفة استثمارية قدرها أكثر من 1,8 مليار ريال.

وكانت مجموعة المراكز العربية، بالتزامن مع مجموعة جيان الفرنسية العالمية، قد افتتحت، في وسط العاصمة الرياض، أول "هايبير ماركيت" يقام في السعودية تحت مسمى "خريص بلازا"، بكلفة بلغت نحو 300 مليون ريال (80 مليون دولار) على مساحة 90 ألف متر مربع، وزعت على أكثر من 400 معرض تجاري، إضافة إلى سوق "الهايبير ماركيت"، الذي يتصل مع مركز بلازا بجسر



مستربك دوس



زهر دوس



برنارد بوليتي

تستطيع، بمزيد من الجهد والمنافسة، يشير دوس، زيادة نشاطها بنسبة 50 في المئة في السوق السعودية في السنوات الخمس المقبلة، وإن كانت أسواق أوروبا الشرقية تغريها أكثر من حيث القرب الجغرافي. بالمقابل، المطلوب الاهتمام بالترويج للمنتجات السعودية لدى الشركات الفرنسية.

“التعاون الشامل مع العديد من الشركات الفرنسية هدف تسعى إليه”، والكلام لـ الزهر، “وإن كان يحترق عدم فهم بعضنا البعض بالطريقة المطلوبة. واعتقد بأن عدم تواجد شركات فرنسية بأعداد كبيرة في السعودية، يدخل في هذا الإطار. لذا علينا كسعوديين أن نعزيز تواصلنا مع الفرنسيين، وتدريب اللغة الفرنسية في السعودية هي من الطرق المثلّية لذلك.”

لا شك بأن مجمل هذه الأمور من الممكن أن تعالج من خلال لجنة تنفيذية تنبثق عن مجلس الأعمال السعودي الفرنسي تستعرض المشاكل وتسلط الضوء على الفرص والإمكانيات، وتزيل عامل الخوف من الأمور غير الواضحة، لا سيما النظم الضريبية منها.

نشر “الفرنسية”...

يبقى أن نشير، والكلام لـ دوس، إلى ضرورة الاهتمام بالجانب الأكاديمي في العلاقات بين البلدين، وكذلك بتفعيل حضور اللغة الفرنسية. وفي هذا السياق، سيتم في العام المقبل افتتاح جامعة في فرنسا من أبرز مهامها جذب الطلاب الخليجيين بشكل عام والسعوديين بشكل خاص، ما يشكل فرصة للاختلاطهم بالطلاب الأوروبيين.

تستطيع الاستفادة منها لتعزيز العلاقات الأوروبية السعودية بشكل خاص والعربية الأوروبية بشكل عام، وخصوصاً أن الدول العربية بحاجة لأموار كثيرة تعينها على التطور والتهوض بمجتمعاتها، منها التعليم المهني والجامعي، على سبيل المثال إضافة إلى أمور كثيرة أخرى صناعية وخدمية، وغيرها.

بشوره، رأى دوس أنه “مقارنةً بالعلاقات السياسية بين البلدين والمتسعة بالمقارنة، فإن العلاقات الاقتصادية والتجارية ليست بمستوى الطموحات والآمال، لا سيما إذا ما نظرنا إلى ما تحققه الشركات الأوروبية في هذه السوق مثل الشركات البريطانية والألمانية والفرنسية، فالجزء الأكبر من الصادرات السعودية إلى فرنسا يقتصر على البترول والمنتجات البتروكيميائية.”

بإمكاننا القول إن الشركات الفرنسية

على أعمالها، يعود ذلك إلى عدم التطبيق المسليم من قبل الطرفين السعودي والفرنسي لاتفاقية عدم الأذواج الضريبي، وعلينا معالجة هذه النقطة لتعزيز العلاقات بين البلدين.

“لكن الضرائب في فرنسا تطبق على الجميع من دون أي تمييز”، والكلام لـ دوس، “صحيح أنها ليست منخفضة، لكنها توصف بالعقولة مقارنةً بدول أوروبية أخرى مثل ألمانيا وبلجيكا، وغيرها...”

مسؤولية الشركات

ولكن الزهر يطالب “بتجاوز للموعات البسيطة التي تعطل استغلال العلاقات الجيدة بين المملكة وفرنسا، من تعزيز التعاون الاقتصادي وفرص العمل بينهما والتي لا يتعدى استغلالها الآن نسبة 20 في المئة. ففرنسا تبعاً لموقعها الأوروبي المميز،

التعاون بالأرقام

يبلغ عدد المشاريع السعودية - الفرنسية المشتركة في المملكة 94 مشروعاً بإجمالي رؤوس أموال مقدراها 3,8 مليارات ريال، تمثل حصة الشريك السعودي فيها 61 في المئة. أما بالنسبة للمبادرات التجارية بين البلدين، فتشير بيانات مصلحة الإحصاءات العامة السعودية إلى أن واردات المملكة من فرنسا وصلت، حتى نهاية الربع الثالث من العام الماضي، إلى نحو 3,7 مليارات ريال سعودي، في حين بلغت قيمة الصادرات السعودية (غير البترولية وإعادة التصدير) إلى فرنسا نحو 208 ملايين ريال.

الأمير سلطان بن سلمان:
نركز حالياً على السياحة
الخليجية،
وسنطلق للعالمية مستقبلاً

د. هاشم يماني:
الخصخصة انطلقت، وعلى القطاع
الخاص استغلال الفرص
خصوصاً في قطاع الكهرباء

ميكسي تاعيش حقا تفرفش



مزيج لذيذ من العصير والحليب

الربيع

ماليزيا: إهتمام كبير بترويج سياحتها عربياً



من اليسار: أحمد زاهد حميدي، فيوزا محمد طيب نائب المدير العام لهيئة السياحة الماليزية، توان ام اريم تنككو عبد الله. مدير الإقليم للطيور الماليزي في الشرق الأوسط والغربا

ترويج السياحة في بلدان سوق غرب آسيا (بلدان الشرق الأوسط) هو موضع اهتمام الحكومة الماليزية منذ العام 1999، باعتبار أن هذه السوق تملك إمكانات نمو وتتميز بإيرادات جيدة استناداً على معدل إنفاق السائح وطول مدة إقامته. جاء ذلك وأضحاً من خلال تقييم معاون وزير السياحة الماليزي (الداتوك) أحمد زهدي حميدي الذي تراس وحلّة ترويجية عربية في أعقاب مشاركة بلاده في معرض سوق السفر العربي - الملتقى - شملت الأردن وسورية ولبنان.

وفي التقرير الذي أعده حميدي أن عدد السياح الزائرين من منطقة غرب آسيا هو في ازدياد من عام إلى عام ما عدا العام الماضي (2003) بسبب مرض "السارس" وحرب العراق. وعلى الرغم من حالة عدم الاستقرار والتحديات الموجودة، فإن عدد الزائرين بلغ في العام 2003 نحو 80216 زائراً في حين سجل في الشهرين الأولين من العام الجاري 14893 زائراً.

وقال حميدي: "نحن على ثقة بأن هذا العام سيسجل رقماً أفضل لعدد السياح القادمين إلى ماليزيا وسيكون أفضل من أي رقم تم تسجيله في الأعوام السابقة". وأضاف: "إن الهدف الموضوع لهذه السوق هو على الأقل 150 ألف زائر إن من لبنان وحده تم في العام 2003 تسجيل 7787

السياحية على مستوى الفرد الواحد مقارنة بالسياحين القادمين من مناطق أخرى في العالم.

— بلغ معدل طول الإقامة للسياح من غرب آسيا 13,7 يوماً.

وانطلاقاً من ذلك أكد معاون وزير السياحة أنه سيتم تكثيف الجهود المبذولة للترويج السياحي بالتزامن مع الحملة الترويجية لعام 2005 - 2006 تحت عنوان "قم بزيارة ماليزيا".

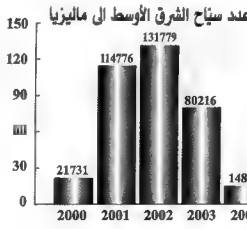
وعُدّه حميدي العوامل وراء كون ماليزيا وجهة سياحية لسوق الشرق الأوسط أهمها:

استقرار ماليزيا السياسي - البنية التحتية المتقدمة - المرافق صالحة الجودة المقدمة من قبل الحكومة (النقل والمواصلات)، النمو والاستقرار الاقتصادي - توفر الطعام الحلال حسب الشريعة الإسلامية - بلد إسلامي حر - رحلات مريحة (رحلات ربط من وإلى عواصم الشرق الأوسط وكوالالمبور) واعتبار ماليزيا هي الوجهة الاقتصادية مقارنة بالخدمات المؤمّنة (كل دولار أميركي يعادل 3,80 رينغيت ماليزي).

غرب آسيا إلى أهمية عامل الإنفاق ومدة الإقامة لإنعكاسهما على الإيرادات السياحية. وذلك من خلال استبيان أجرته وزارة السياحة الماليزية في العام 2002 وأظهر الآتي:

— شهد العام 2002 أعلى معدل لوصول السياح من غرب آسيا بلغ 131779 زائراً أي بزيادة نسبتها نحو 15 في المئة مقارنة بالعام 2001.

— بلغت الإيرادات الثنائية نحو 118 مليون دولار من إجمالي الإيرادات السياحية، ما يشكل أعلى رقم للإيرادات



زائراً مقارنة بـ 5336 زائراً العام 2002، أي بزيادة نسبتها 45,9 المئة.

وأكّد معاون وزير السياحة أنه ثبت بأن "سوق غرب آسيا هي من الأسواق القوية والمهمة للعلوم عليها، وأن وزارة السياحة ستزيد من جهودها لتكثيف حملة الترويج لماليزيا في هذه المنطقة كحجم السوق الكلي للسياحة يكاد يكون في بداياته...".

الإنفاق والإقامة

ويرتكز اهتمام ماليزيا بأسواق

الدور التونسي في مؤتمر اتحاد الغرف العربية

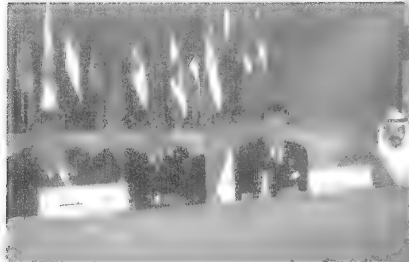
تونس - حسين فواز

نجاحان عربيان حققتهما تونس في أسبوع واحد، نجاح في تنظيم القمة العربية والخروج بمقررات يمكن ان يعتبرها البعض تمثل الحد الأدنى سياسياً، الا انها تضمنت نقاطاً اقتصادية بالغة الأهمية ويمكن ان تشكل ولادة جديدة للعمل العربي المشترك.

اما النجاح الثاني فيتمثل باستضافة تونس حدثاً اقتصادياً للمرة الأولى في تاريخه وهو مؤتمر الاتحاد العام للغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، الذي يجمع في كل دورة من دوراته رؤساء الاتحادات الوطنية ورؤساء الغرف العربية ورجال الاعمال من مختلف البلدان العربية. فقد توفرت مجموعة من العوامل التي جعلت هذا المؤتمر يأخذ بعداً أكبر من حجمه وأهمية كبرى نتجت في الأساس من الزمان والمكان. فكمذا ذكر الوزير الأول التونسي محمد الغنوشي، الذي مثل الرئيس التونسي راعي المؤتمر، في كلمة الافتتاح حيث قال: "من محاسن الصدف اتفاق هذا المؤتمر غداة القمة العربية، وتحت إشراف الرئيس زين العابدين بن علي، ما يؤكد العناية الفائقة التي يوليها لتعنية الطاقات والنهوض بالعمل العربي المشترك.

اختيار تونس من جانب الاتحاد العام للغرف التجارة والصناعة والزراعة لاستضافة مؤتمر، خطوة جاءت في الوقت المناسب، وهي شكلت فرصة للتعود على المسيرة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية لتونس الحديثة، والاستفادة من المبادرات الجيدة، والمنهجية التي اعتمدها الحكومة التونسية بقيادة الرئيس بن علي ومشاركة جميع الأطراف وفي مقدمهم القطاع الخاص المتمثل بالاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية، ما مكّنها من تحقيق اهدافها في التنمية والاتحاق بالدرج المتقدمة وانماذج اقتصادها بالاقتصاد العالمي.

ليس هذا وحسب، بل ان اختيار تونس



الرئيس زين العابدين بن علي يراس الجلسة العربية في تونس

مجلس ادارة اتحاد الغرف العربية، كمعز، وحين تولى منصب نائب الرئيس. فقد ساهم بتوجيه النقاش نحو الأمور المهمة وقدم الكثير من الافكار وطرح الحلول العملية لمعالجة المشاكل التي تعيق نمو العلاقات الاقتصادية العربية، حتى بات مرجعاً في كل اجتماعات الاتحاد، فتم اختياره رئيساً للجنة تطوير عمل الاتحاد، ليخوض عملية شاقة لوضع الاتحاد العام للغرف العربية في مسار جديد يؤهله لمواجهة التحديات الاقتصادية والدولية.

تعامل الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية بكل جدية مع الاتحاد العام للغرف العربية، فهو استضاف اجتماعات عدة لجلس الاتحاد ولعدد من اللجان للفرقة، ونظم دورتين مؤتمر للمستثمرين ورجال الاعمال العرب، ومنذ ان وقعت تونس اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي، قام الهادي الجبلاني حملة من خلال اتحاد الغرف العربية لحث البلدان العربية على الاسراع في توقيع اتفاقات مشابهة مع الاتحاد الأوروبي، معتبراً أن البلد الذي لا يعرف كيف يندمج في منظومة الاقتصاد العالمي يخرج من اللعبة نهائياً.

لن عقد هذا المؤتمر، جاء منسجماً مع عناوينه والوضوعات التي عالجهما وأهمها التكامل الاقتصادي العربي والعلاقات مع أوروبا. فتونس كانت ولا تزال من أشد المتحمسين لقيام كتلت عربية، وهي صاحبة الدور الأكبر في قيام اتحاد المغرب العربي، وهي من أوائل البلدان العربية التي وقعت على اتفاقية للمنطقة الحرة العربية الكبرى، وأصبحت عضواً فاعلاً في هذا المشروع. اما تجربة تونس مع الاتحاد الأوروبي فهي نموذج وأساس لكل التجارب الأخرى، لأن تونس كانت أول بلد عربي يوقع اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي، وقد قطع هذا الاتفاق مرحلة كبيرة من الاستعدادات والجراءات التطبيقية، بحيث سيدخل حيز التطبيق الشامل في العام 2007.

ولتونس علاقة مميزة مع الاتحاد العام للغرف العربية، فهي انتمت للاتحاد منذ تأسيسه، من خلال منظمة أرباب العمل التونسيين (الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية)، وكان للرؤساء الذين تعاقبوا على رأس هذه المنظمة دور أساسي في مسيرة اتحاد الغرف، لا سيما الرئيس الحالي السيد الهادي الجبلاني الذي كان له حضور فاعل في

مؤتمر الغرف العربية في تونس القطاع الخاص في الواجهة وأولوية لمنطقة التجارة الحرة

الرئيس بن علي يرعى المؤتمر والوزير الأول محمد الغنوشي يرأس حفل الافتتاح



محمد الغنوشي في جلسة الافتتاح: العمل العربي المشترك خيار استراتيجي

تونس : الاقتصاد والأعمال

والرغبة بالتغيير في مسار عمل اتحاد الغرف العربية، وفي تفعيل دور القطاع الخاص العربي، حيث بدأ ذلك منذ لحظة افتتاح المؤتمر: إذ أشار الجليلاني إلى أن على رجال الأعمال العرب تشكيل كتل ضاغطة على القيادات السياسية لتحقيق مزيد من الجدبة في العمل العربي المشترك، ودعا إلى وقف واحدة لإعادة الأمن والسلام والكرامة للشعبيين العراقي والفلسطيني، كمدخل للمسلم والتعمية في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي.

ويمكن القول أن هذه الأجواء أعطت أهمية ملغفة لمؤتمر الغرف العربية، وأضفت عليه نكهة خاصة، ذات طابع تونسي بامتياز، حتى أن أحد قادة الغرف، قال في مداخلة أثناء النقاشات: "لقد شاركت في معظم مؤتمرات اتحاد الغرف العربية، إلا أن رئاسة الهادي الجليلاني لهذا المؤتمر، جعلته حدثاً مميزاً، فللمرة الأولى نسمع في مؤتمراتنا كلاماً عملياً، ومقررات عملية قابلة للتطبيق وتؤدي إلى نتائج ملموسة، أودها رئيس المؤتمر". هذه المداخلة فتحت شهية الجميع على تسمية الأمور بأسمائها

في الوقت الذي كانت تونس تودع القادة العرب الذين شاركوا في القمة العربية، كانت تستقبل قادة غرف التجارة والصناعة والزراعة العرب الذين حضروا للمشاركة في المؤتمر العام للغرف العربية الذي استضافته تونس عبداً لانتهاه القمة العربية. ولعل الأجواء التي سادت اجتماعات الملوك والرؤساء العرب، والمقررات التي اتخذوها في المجال الاقتصادي، لا سيما لجهة إعادة هيكلة المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي، والإسراع بالتطبيق الفعلي لبرنامج اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص، قد ساهمت في إضفاء أجواء من الصراحة والجدية على المناقشات التي دارت بين ممثلي القطاع الخاص العربي، في جلسات مؤتمر الغرف العربية.

يضاف إلى ذلك أن رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية الهادي الجليلاني قد ترأس مؤتمر الغرف العربية، وهو المعروف بالصراحة

وبالنسبة للتعاون العربي، كان الاتحاد التونسي للتجارة والصناعة والصناعات التقليدية ورئيسه الحالي، من أول الداعين إلى تعميق العلاقات الاقتصادية العربية، وإلى الإسراع في تنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، باعتبار أنه إذا كانت الوحدة السياسية العربية تبدو صعبة المثل فإن توحيد القطاع الخاص العربي ليس مستحيلاً، وهو ضروري لمواجهة القطاع الخاص الأوروبي، ولا يضير أن لا يلتزم جميع رجال الأعمال العرب في منظومة التعاون، لأن مبدأ الكل أو لا شيء لا يجوز تطبيقه في المطلق، لذلك يلاحظ أن الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة هو من أكثر منظمات القطاع الخاص في البلدان العربية نشاطاً وحرصاً على تأسيس مجالس ذاتية لرجال الأعمال مع معظم البلدان العربية، وعلى إقامة تعاون واسع مع البلدان المغاربية والأفريقية وعلى المستويين الأوروبي والدولي خصوصاً في سخوات التسيغيات ومطلع القرن الحالي.

ولا بد من الإشارة هنا إلى أن الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية، كان صاحب المبادرة الأساسية لقيام منظمة أرباب العمل في جنوب المتوسط التي تضم جميع البلدان القائمة على المتوسط من تركيا إلى المغرب مروراً بمالطا، وقدم الاتحاد التونسي مقراً لهذه المنظمة في العاصمة التونسية، ويسعى إلى تنشيطها لتكون المخابر الرئيسية لمنظمة أرباب العمل الأوروبيين.

لقد أتمتع تعاطي تونس مع اتحاد الغرف العربية بالجدية والصراحة، ولم يتغير الهادي الجليلاني في تعاطيه مع هذا الاتحاد، فهو أراد دائماً أن يخرج القطاع الخاص العربي من عزلته وابتعاده عن القضايا المصرية السياسية منها والاقتصادية والاجتماعية، وهو ردد مراراً في الكواليس أن مؤتمر الاتحاد يجب أن يfokus في عمق الواقع العربي والدولي في هذه الفترة وأن لا يبقى مراعياً أو مستظراً، وهذا ما ظهر في المناقشات وفي التقرير النهائي للمؤتمر، من دون إغفال ما ذكره الجليلاني في حفل الافتتاح بتوجيه التحية للشعبين العراقي والفلسطيني، والطالبة بمودة الأمن والسلم والكرامة لهذين الشعبين. ■

وضرورة تكثيف تبادل الخبرات والتجارب، وتنسيق السياسات ووضع ستراتيجية عربية موحدة في مجال استخدام التكنولوجيا الحديثة للاتصالات خاصة التجارة الإلكترونية. كما دعا إلى مزيد من التعاون العربي في مجال البحث العلمي والإنتاج التكنولوجي، وإلى ضرورة استقطاب الكفاءات العربية المهاجرة لتساهم في بناء المرحلة المقبلة.

وكان تحدث في حفل الافتتاح، إضافة إلى رئيس المؤتمر الهادي الجبلاني، كل من رئيس اتحاد الغرف العربية عبد الحكيم كمو ورئيس اتحاد الغرف اللبنانية عدنان القصار وممثل الأمانة العامة لجامعة الدول العربية السفير كمال سنادة والأمن العام للاتحاد الهاس غنطوس.

كمو ورقة إلى القمة العربية

تركزت كلمات المتحدثين في حفل الافتتاح على توجيه الشكر لثونس ورئيسها إلى الهادي الجبلاني على استضافة المؤتمر والتنظيم المنظم من جانب فريق عمل الاتحاد التونسي للتجارة والصناعة، وإلى أهمية انعقاده في تونس، خصوصاً غداة انتهاء القمة العربية واتخاذها جملة من القرارات الاقتصادية المهمة، فذكر عبد الحكيم كمو أنه شارك في حفل افتتاح القمة العربية وقدم ورقة باسم الاتحاد العام للغرف العربية حول دور القطاع الخاص في التكامل والتنمية، ودعت الورقة القيادة العرب إلى العمل السريع والحاسم من أجل تحقيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. وقال كمو أن للاتحاد الأوروبي مشروع الانفتاح على البلدان العربية، إذ يعتبر الشراكة مع الدول العربية حجر الزاوية من أجل مساعدة دول المنطقة في

- الجبلاني يرأس المؤتمر وي طرح الأفكار العملية بصراحة
- الحلالية يقسو على القطاع ويقدم عرضاً متكاملًا لمشاكله
- عبد الحكيم كمو: فجر جديد سيشرق على منطقة المتوسط
- كلمات للقصار وسنادة و غنطوس تدعو لدعم العمل العربي المشترك وتعزيز التعاون العربي الأوروبي



الهادي الجبلاني:
الأمن واكترامة لتفعيل العراني والغنطوس

ليتجاوز الشأن الاقتصادي وصولاً إلى قيام حوار ثقافي وحضاري يساهم في تقليص الفجوة التنموية والتقنية بين أوروبا والعرب. ودعا الوزير الأول التونسي الدول العربية إلى زيادة حجم التبادل في ما بينها

والمطالبة بتعيين لجنة تدرس المقترحات وتصدر التوصيات وتتابع تنفيذها. وأصر رئيس الوفد المصري على هذا الموقف وأيده آخرون في هذا التوجه.

انعقد المؤتمر تحت رعاية الرئيس زين العابدين بن علي، وهو المؤتمر الـ 38 لاتحاد الغرف العربية، وكان موضوعه الرئيسي "التنمية والتكامل الاقتصادي العربي والعلاقات مع أوروبا". وحضره عدد من رؤساء وممثلي اتحادات الغرف، إلى جانب ممثلين عن جامعة الدول العربية وبعض المنظمات والاتحادات والغرف العربية الأجنبية المشتركة.

الغنوشي: التجربة التونسية نموذج

مثل الرئيس التونسي الوزير الأول محمد الغنوشي الذي ألقى كلمة أشار فيها إلى موقف تونس ورئيسها الداعم للعمل العربي المشترك، ونوه بالخطوات التي قام بها عدد من البلدان العربية بإنتهاج سياسات للإصلاح الاقتصادي وتشجيع الاستثمار وتحرير التجارة. وتطرق الغنوشي إلى اتفاقات الشراكة التي أبرمتها بعض الدول العربية مع الاتحاد الأوروبي، مؤكداً على تجربة تونس في هذا المجال، فدعا إلى توسيع مفهوم الشراكة مع أوروبا



المرح الشكري من رئيس المؤتمر إلى الوزير الأول



الغنوشي والقصار في وقفة مودة



الوفد المصري



الوفد الأردني

الجيلاني: قواعد للنشأ

أما الهادي الجيلاني، الذي تابع تحضيرات المؤتمر مع فريق العمل الذي قاده كل من محمد الصحراري ومراد مؤيد، فقد حرص على استقبال رؤساء الغرف وعلى حضور جلسات المؤتمر والنشاطات الجانبية، وفي حفل الافتتاح توجه بالشكر إلى الرئيس زين العابدين بن علي لرعايته المؤتمر وتكليف الوزير الأول بإلقاء كلمته، كما وجه له التهنية بنجاح القمة مضيقاً أن الرئيس بن علي سيعمل خلال رئاسته هذه الدورة بكل تفان ومسؤولية وأمانة لدفع العمل العربي المشترك وتحقيق المزيد من التكامل بين البلدان العربية.

وأضاف: لقد راهنت تونس على القطاع الخاص ومنحته التشجيعات والحوافز، فتمكّن من المساهمة بفاعلية في القفزة النوعية التي حققها الاقتصاد التونسي، في السنوات الأخيرة، وهو مطالب حالياً بالمساهمة بما لا يقل عن 56 في المئة من مجموع استثمارات الخطط العاشر للتنمية الاقتصادية والاجتماعية.

أحكام اتفاقية برشلونة، ومن خلال تجربته في رئاسة غرفة التجارة الدولية أشار الفصاري إلى أهمية انفتاح البلدان العربية على العالم، وضرورة حجز موقع لها في منظومة التجارة العالمية إذا شاءت أن تنجح في مسار التنمية والتكامل.

السفير كمال سنانة اختصر كلمته في حفل الافتتاح كونها تدور حول موضوع منطقة التجارة العربية، وهو موضوع برأسته التي قدمها في إحدى جلسات المؤتمر وتضمنت عرضاً قيمياً للتاريخ التعاون التجاري بين البلدان العربية، والمراحل التي قطعها مشروع للمنطقة الحرة الكبرى والعوائق التي واجهها وأفاق تطبيقه بالكامل العام المقبل.

وتضمنت كلمة د. الكياس غنطوس التنويه بأهمية مقررات القمة العربية، مشيراً إلى أن مواضيع هذا المؤتمر تعالج قضايا الساعة. ووجه غنطوس الشكر إلى ضيف المؤتمر، محمد الملايكة، نائب رئيس الوزراء، وزير الصناعة والتجارة في الأردن الذي قبّل الدعوة للتحدث عن القطاع الخاص العربي.

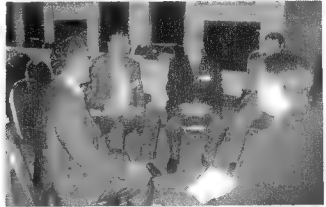
برامجها التنموية وفي تحقيق الإصلاحات اللازمة. ونقل إلى المجتمعين أن هناك إجماعاً أوروبياً وعربياً على أن فجراً جديداً سيشرق على منطقة المتوسط، وستعود هذه المنطقة مركز إشعاع للحضارة ومحورا للحوار.

الفصاري: لماذا توقف الحوار؟

ورأى عدنان الفصاري أن العولة التي يعيش العالم في ظلها تضع العرب أمام تحديات لا يمكن التهرب منها. وللساعي للبدولة لتعميق العلاقات العربية - الأوروبية هي باب مهم من أبواب الدخول في عصر العولة، لا سيما أن العلاقات قديمة بين العرب وأوروبا، حيث عملت مجموعة عربية على إقامة حوار عربي - أوروبي في السبعينات، إلا أنه توقف لأن العرب أرادوه آنذاك سياسياً، فيما ركّز الجانب الأوروبي على الشأن الاقتصادي. أما اليوم فتبدو الظروف مؤاتية والفرصة سانحة أمام البلدان العربية لإقامة حوار اقتصادي مع أوروبا خصوصاً أننا لسنا بعديين عن تاريخ بدء العمل بمنطقة التجارة الحرة الأوروبية المتوسطية التي ستقام العام 2010 بموجب



حلال حفل عشاء السفير السعودي



لجنة لصناعة القرار من تونس والمغرب والأردن ومصر والسعودية



القادة العرب إلى الاستماع لراي القطاع الخاص في مؤتمرات القمة العربية، وتخصيص بند دائم له في جدول أعمالها.

و جرى تقديم عدد من الدراسات خلال جلسات العمل من محاضرين عرب وأجانب
تت مواضعها حول شؤون وشجون
التعاون العربي، وفي مداخلة المهندس هبة
عبد الله قسم رئيس الغرفة التجارية
الصناعية في جازان، تم توجيه نقد لأنع
الغرف العربية المشاركة، وأكد
رئيس اتحاد الغرف العربية ما
الوقت، ما
بمستشار غرفة الكويت ماجد جمال
الحديان في تقديم مداخلة طويلة وبلهجة
حادّة، فسمنت دفاعاً عن هذه الغرفة، وأيد
هذا الموقف المدير العام للغرفة العربية
ذ.أ.ب.:

وفي التقرير الختامي للمؤتمر، تقدّر تشكيل لجنة من اتحاد الغرف العربية، تكون مهمتها مقابلة الأمين العام لجامعة الدول العربية، لعرض ما توصل إليه المؤتمر، خصوصاً ما يتعلق بمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. ■

إذا جاءت أحكامه قاسية على القطاع الخاص العربي، مذكراً بأنه شخصياً أنشأ في وسط القطاع الخاص، إلى أن التحق بالعمل العام لكنه ظل قريباً من القطاع الخاص. وجاءت محاضراته شاملة ومتكاملة حول واقع القطاع الخاص العربي واحتياجاته وهو أوجه، فاعتبرها منظمو المؤتمر ذات القيمة العالية ووثيقة أساسية من وثائق المؤتمر.

أشار الحلايقة في كلمته إلى أهمية المبادنة الخاصة في التكامل الاقتصادي العربي، وإلى احتياجات القطاع الخاص ليلعب دوره كاملاً، فوضع في أعلى سلم هذه الاحتياجات التنفيذ الكامل لنظطة التجارة الحرة العربية الكبرى، لتشمل تحرير تجارة الخدمات والاستثمار وحركة رجال الأعمال، وإقامة اتحاد جمركي يمهّد الطريق إلى النسبة، للعربية المنشئة.

وتحدث الحلايقة عن مسؤولية القطاع الخاص في استثمار علاقاته الواسعة مع الاتحاد الأوروبي لمواجهة التحديات التي ستعرض لها الصناعات العربية جراء انضمام أعضاء جدد إلى الاتحاد. ودعا

وأشار الجهلاني إلى العلاقات الواعدة بين تونس ومحيطها العربي، وإلى اتفاق الشراكة مع أوروبا الذي أفلحها لتلعب دوراً ريادياً في تفعيل العلاقات العربية الأوروبية، وأمل أن ينجم عن الاجتماع الاقتصادي والاجتماعي العربي في تبني قواعد منشأ تنظيمية قبل نهاية السنة الحالية لضمان نجاح منطقة التجارة الحرة العربية.

وحول توسيع الاتحاد الأوروبي راي الجليلاني انه يمكن ان يكون عاملا ايجابيا على البلدان الانامية خصوصا العربية منها. واعتبر ان الانضمام المتوسعي لمنظمات اصحاب الأعمال الذي تحضن تونس مقوه ويضع عددا من منظمات اصحاب الأعمال العربية، سيكون المطلب الأساسي لنفظة اصحاب الأعمال الأوروبية، ويمكن الاستفادة من هذه التجربة وتوظيفها في خدمة العلاقات الاقتصادية العربية الأوروبية.

الحلايقة: مسؤولية القطاع الخاص

ضيف المؤتمر، محمد الحلايقة توجه
إلى الحضور طالباً صبرهم ورعاية صدرهم



الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية مسيرة التقدم والامتياز للقطاع الخاص التونسي



الرئيس زين العابدين بن علي والهادي الجيلاني

شعار الامتياز الذي طرحه الرئيس زين العابدين بن علي في النصف الثاني من التسعينات، سرى كالنار في الهشيم بين مختلف الأوساط التونسية وبات الجميع يتسابقون لتحقيق الامتياز، كل في مجاله واختصاصه. إلا أن المسيرة التي قطعها الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة وهو المنظمة التي تجمع رجال الأعمال وجميع الاتحادات المهنية والغرف المنطقية في تونس، كانت رحلة ميمونة "بامتياز نحو الامتياز".

صحيح أن الظروف المخططة لعبت دوراً في منجزات الاتحاد، وأهمها على الإطلاق وصول الرئيس بن علي إلى شدة الرئاسة، وإيلائه الشأن الاقتصادي أولوية مطلقة بعد أن نجح بسرعة في تحقيق للمصالحة الوطنية وإعادة السلم والاستقرار في الداخل، وفي إعلاء شأن بلاده لدى المجتمع الدولي، إلا أن أحداً لا ينكر الدور المهم الذي قام به الهادي الجيلاني، رئيس الاتحاد، وما بذله من جهد وتضحية وما تحمل من مشقات ليؤكد الاتحاد مسيرة تونس نحو التقدم وبلوغ مرتبة الدول الصاعدة بعد أن كانت في مرتبة أقل وبعد أن كانت تحقد الشك في بها في الأوساط الدولية. ليس هذا وحسب، بل أن الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة ساهم بقسط وافر في ما حققته تونس، لأن اندفاع رئيس الاتحاد وثقافته إنما كان من وحي الرئيس بن علي وأفكاره ويدعم منه للمؤسسة ورجال الأعمال والمبادرة والاستثمار المحلي والخارجي.

استناداً إلى ما سبق، يصبح من السهل معرفة العوامل التي ساهمت في نجاح مسيرة الاتحاد أو "أوتيكاً" كما يختصرون التسمية في تونس؛ فالأفكار التي أتى بها الرئيس بن علي، وما تميّز به رجال الأعمال من وفاء ومبادرة وعلى رأسهم الجيلاني، كل ذلك نقل منظمه رجال الأعمال من مرحلة التمشيش والالتفات إلى المشاركة في بناء المستقبل وفي التنمية الاقتصادية لتصل إلى مرحلة

نجاح الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة في الداخل، فأعطى العامل المكنة التي يستحقها باعتباره أحد أهم أطراف الإنتاج، وكان وفيماً لما قدمته الدولة فيات البرنامج للمستقبلي للرئيس بن علي برنامج عمل الاتحاد ونقطة انطلاقه للمستقبل. وحرصت قيادة الاتحاد على تنقية أسلوب العمل وإبراز الدور الحقيقي لهذه المنظمة، ومطالب الهادي الجيلاني رجال الأعمال أن يرتقوا في أسلوب عملهم وفي مناقشاتهم إلى مستوى التحديات التي قررت تونس مواجهتها، وأكد في أكثر من مناسبة أنه من غير شخصية أو مصالح لا تتسجم مع العمل الوطني.

هذا على الصعيد المحلي، أما في المحافل الدولية فكان الاتحاد مثلاً برئيسه وعدد من زملائه يخلق من إنجاز إلى آخر ليحقق ما طرحه رئيس البلاد من ضرورة الامتياز كهدف استراتيجي. ترأس الجيلاني، مثلاً تونس، المنظمة الدولية لأرباب العمل، فتركت بصماته أثراً إيجابياً على مسار المنظمة

الشراكة الاستراتيجية مع القطاع العام. بالطبع لا يجوز إغفال دور الرؤاد الذين قادوا الاتحاد في الماضي، لا سيما المرحوم فرجاني بلعاج عمار، إذ لم تكن تنقصهم الإرادة والاندفاع هم أيضاً، لكن لم تتوفر لهم الظروف السياسية والاجتماعية. ومن حسن الصدق أن الظروف الإيجابية توفرت منذ العام 1987، وتوفر رجال مثل الجيلاني وعدد من رجال الأعمال المخلصين، الذين عرفوا كيف يتعاملون مع الظروف ويواكبون القيادة التونسية في تطلعاتها نحو المستقبل.

الهادي الجيلاني دفع بالاتحاد إلى مستوى التحديات التي قررت تونس مواجهتها على المستويين الداخلي والخارجي

SAUDACCO

شركة الجنوب للتمور
جوهرة البحر



الجنوب للتمور هي شركة مساهمة تأسست العام ١٩٩٨ بعد انهاء نشاط الديوان الوطني الجزائري للتمور
نشاطها الاساسي هو تخزين وتعبئة وتصدير التمور الجزائرية لاسيما "دقلة النور" الشهيرة .
وفي مرحلة الخصخصة التي تعيشها الجزائر ، توفر سيداكو فرصا هامة للمستثمرين
لدخول شركاء فيها بالطريقة التي يشاؤون.

نحن نؤمن بالقيمة المضافة والتسويق والتمويل المتكاملين
لنكون شركاء متميزين لعملائنا المبرزين.

"دقلة النور"
« La Prestigieuse »

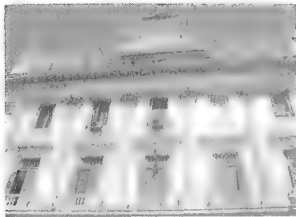
EPE - SUDACO

مناخ: الجزائر 07000 BP 69 بريد: الجزائر

هاتف: 00213.33.71.27 فاكس: 27

00213.33.71.27

الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بيت الاقتصاد الجزائري



الغرفة الجزائرية

للتجارة والصناعة هي بمثابة اتحاد للغرف الجزائرية التي تمثل الولايات والمدن الكبرى. وهي انطلقت بمبادرة من الحكومة كجهاز إداري، إلا أنها تطوّرت مع الزمن وتطوّر دورها بمواكبة نمو القطاع الخاص الجزائري وتطوّره فباتت تضم جميع المؤسسات ورجال الأعمال، ويتم انتخاب رئيسها من

المجموعة العامة التي تضم 358 عضواً يمثلون جميع غرف التجارة والصناعة في أنحاء البلاد، وينتخبون من رجال الأعمال، الولايات والمدن. أما للدير العام للغرفة فهو يُسمّى من قبل وزارة التجارة وهو يمثل الحكومة ويعتبر الرابط الأساسي بين قطاعي الأعمال العام والخاص. يشمل دور الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة 3 محاور أساسية هي:

– تمثيل قطاعات التجارة والصناعة والخدمات لدى السلطات الحكومية والدفاع عن مصالح هذه القطاعات ومصالح رجال الأعمال.

– القيام بدور استشاري من خلال تقديم الآراء والمقترحات بما يساهم في النمو والازدهار الاقتصادي.

– تقديم الدعم والمساعدة للمؤسسات التجارية والصناعية الوطنية.

وتقوم غرف التجارة والصناعة في الجهات والولايات بالدور نفسه على مستوى ضيق، إلا أن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة تتميز عن باقي الغرف بارتباطها بشبكة علاقاتقليمية ودولية واسعة، وتقيم علاقات تعاون مع الخارج.

فلاغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة هي عضو في اتحاد الغرف العربية، وفي الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة، وفي جمعية غرف التجارة والصناعة والبحر للتوسعة، في غرفة التجارة لجموعة الـ 77 في اتحاد الغرف الاقتصادية للمغرب العربي،

وأسلوب عملها، وسجل سابقة إذ تمّ التجديد لفترة رئاسة ثانية، وقرّاست تونس بشخصه أيضاً المنظمة الأفريقية لأرباب العمل وتمّ التجديد له أكثر من مرة. وعندما شعر الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة أنه لا يمكن مخالطة أوروبا من موقع الضعف، بادى الهادي الجهلاني إلى اقتراح تأسيس منظمة تجمع هيئات أرباب العمل في الضفة الجنوبية للمتوسط، ونجح في هذا المسعى واستضافت تونس مقر هذه المنظمة وهي تقدم لها الدعم الكامل لتكون المخابر الأساسية للمنظمة الأوروبية لأرباب العمل.

ومثل الاتحاد التونسي القطاع الخاص بالفضل ضرورة وبامتياز غير مسبوق في البلدان العربية والبلدان النامية. ويشار هذا إلى علاقة الاتحاد بالمنطقة العربية، حيث كان الأكثر نشاطاً بين اتحادات الغرف في جميع البلدان العربية، فأسس عدداً من مجالس رجال الأعمال الثنائية والغرف الثنائية، ووقع عدداً كبيراً من الاتفاقات مع المنظمات والاتحادات المماثلة.

وسمى الاتحاد التونسي من خلال الهادي الجهلاني إلى تخصيص مسار اتحاد الغرف العربية فترأس لجنة التطوير وكانت له مواقف متشددة للخروج من العنصرية والحوافط والشعائات، وإزالة الجدل الجهوي في هذا المجال معتبراً أن المرحلة للقفز من العمل العربي المشترك سترتكز على دور القطاع الخاص، وهو انطلق من حيث انتهت القصة العربية التي عُقدت الشهر الماضي في تونس، واتخذت قرارات تاريخية في المجال الاقتصادي. ويؤكد الهادي الجهلاني أنّ الرئيس زين العابدين بن علي لن يقبل أن تكون مقررات القمة حبراً على ورق وأن تونس شديدة الحرص على تحقيق ما ورد في هذه المقررات، وهذا ما سله للمشاركة في المؤتمر الأخير لاتحاد الغرف العربية الذي استضافته تونس، والذي ترأسه الجهلاني.

يطول الحديث عن التطوّر الذي شهده الاتحاد التونسي للتجارة والصناعة التقليدية، والنهوض التي حققها منذ مطلع التسعينات، والمستوى الذي بلغه للقطاع الخاص التونسي في عهد الرئيس بن علي، لكن رئيس الاتحاد يريد دائماً أن ما تحقق ليس أكثر من خطوات على طريق التقدم، وأن المطلوب من القطاع الخاص التونسي كثير في جميع المفاصل لأن التحديات كبيرة ولدى تونس ورئيسها طموحات غير محدودة للرفي والنقّم. ■

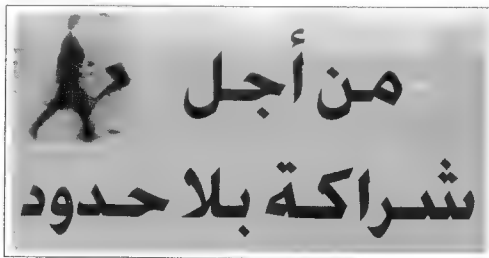
فضلاً عن ارتباطها بغرفة التجارة الدولية. تلعب الغرفة دوراً مهماً في ربط العلاقة بين رجال الأعمال الجزائريين ورجال الأعمال في البلدان الشقيقة والصديقة، وفي هذا المجال تقوم الغرفة بدور مزدوج، فهي توافق رغبات رجال الأعمال الجزائريين في زيارتهم إلى الخارج وتزودهم بالمعلومات والبيانات عن الأسواق التصديرية، كما أنها تستقبل الوفود الأجنبية وتقوم بإرشاد رجال الأعمال وتقديم الإستشارة لهم لإقامة مشاريعهم والاستثمار في الجزائر.

إنتطلاقاً من ذلك، عقدت الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة اتفاقات تعاون وأسست مجالس رجال أعمال مشتركة مع أكثر من 40 بلداً منها العديد من البلدان العربية مثل المغرب، تونس، موريتانيا، ليبيا، مصر، قطر، السعودية، سورية، الأردن، البحرين والعراق. وهناك مشاريع اتفاقات ومجالس أعمال يتم التحضير لها مع بلدان أخرى عربية وأجنبية.

وتؤدي الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة العديد من الخدمات والعون لرجال الأعمال الأجانب منذ دخولهم إلى الجزائر وخلال التحضير لإقامة مشاريعهم، فهي تزودهم بالمعلومات حول القوانين التجارية والجمركية والمصرفية، وتقدم لهم النصائح والإرشاد حول فرص الاستثمار، وتضعهم في علاقة مباشرة مع رجال الأعمال الجزائريين، وتتابع مساعدتهم في جميع المراحل. ■



منظمة أصحاب العمل التونسية



الإتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية

موقع راب : <http://www.utica.org.tn> ، البريد الإلكتروني : utica@utica.org.tn

103 , شارع الحرية، 1002 تونس - البلفيدير - الهاتف 780 366 - الفاكس 18 982 ت ن - الفاكس 782 143

غرفة وهران: 160 عاماً في خدمة اقتصاد الغرب الجزائري

المنضمين تحت لواء غرفة وهران يخلق الـ 60 ألفاً، ويتوزع نشاطهم على قطاعات التجارة والصناعة والخدمات والأشغال العمومية ويمطون القطاعين العام والخاص.

مؤسسة عمومية

تأسست غرفة وهران في منتصف القرن التاسع عشر وتحديدًا أواخر العام 1844، ويرأسها حالياً علي هجور رئيس الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة أيضاً. والغرفة هي مؤسسة عمومية ذات طابع تجاري وصناعي، وعلى هذا الأساس فهي تقدم للمشورة والمقترحات، وتعطي التوصيات وتتخذ قرارات فاعلة في جميع الشؤون الاقتصادية الخاصة بالولاية. وهي التي تمنح السجل التجاري للمؤسسات العاملة في نطاقها.

نشاط الغرفة

يتركز النشاط الأساسي للغرفة في 4 محاور مهمة هي الآتية: تمكّن الغرفة القطاعات الاقتصادية لدى السلطات العمومية وتنظم للملقيات الوطنية والدولية وتسهر على رفع وتيرة التبادل التجاري مع المنطقة، بحيث يشمل هذا الجزء من نشاطها مناطق الغرب مع تركيز مكثف على وهران.

— تنجز الغرفة الدراسات وتلعب دور الاستشارة وتصدر التوصيات في جميع المجالات الاقتصادية.

— للغرفة دور أساسي في الترويج وتنشيط القطاعات الاقتصادية وتنسيق التعاون مع الولايات الأخرى ومع الخارج، وتعزيز التعاون في مجال الأعمال.

— تلعب الغرفة أيضاً دوراً أساسياً في تكوين الموارد البشرية وتدريبها. ويعتبر هذا النشاط من أهم ما تقوم به غرفة وهران لخدمة الاقتصاد في المنطقة وعلى الصعيد الوطني.

تمثيل وزارة التجارة

ونظراً لطابعها العمومي فإنها تمثل بشكل رسمي وزارة التجارة في المنطقة، ويعيّن المدير العام للغرفة من وزارة التجارة، ويتبع إدارياً هو وفريق العمل في الغرفة إلى الوزارة. أما رئيس الغرفة فيتم انتخابه من الجمعية العمومية. والأمر نفسه بالنسبة للمكتب التنفيذي للغرفة فهو منتخب من الجمعية العمومية. أما بالنسبة لولاية سيدي بلعباس، فقد أنشأت غرفة تجارة وصناعة وهران، مكتباً تمثيلياً يضم وحدة إدارية تابعة لها ويلعب الدور نفسه بالتعاون والتنسيق الكامل مع الغرفة.

وعليه فإن غرفة التجارة والصناعة في وهران تقوم بجميع النشاطات المتعارف عليها لدى الغرف التجارية والصناعية في العالم، مضافاً إليها مجموعة من النشاطات الإدارية باعتبارها ممثلاً لوزارة التجارة. ■

غرفة التجارة والصناعة في وهران هي الثانية في الأهمية على الصعيد الوطني بعد الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة. وكما تشمل الثانية جميع الغرف في الجزائر وهي بمثابة اتحاد الغرف الجزائرية، فإن غرفة وهران تلعب دوراً مشابهاً على صعيد الغرب الجزائري، فهي، رسمياً، تغطي أكبر ولايتين في المنطقة وهما وهران وسيدي بلعباس، وفي كثير من المناسبات والتظاهرات الاقتصادية واللقاءات المهنية تمكّن مجموع ولايات الغرب الجزائري. وبالتالي فإن عدد الأشخاص والمؤسسات



غرفة التجارة والصناعة في وهران



بيت الخبرة والأعمال

في وهران

ورفيق رجال الأعمال

في مشاريع الشراكة

والاستثمار



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE L'ORANIE

PALAIS CONSULAIRE 08 BD DE LA SOUMMAME ORAN

Tel.: 041 39.37.42 - 041 39.54.77 - 041 39.12.99 - Fax: 041 39.63.12

مطاحن هبور في وهران (الجزائر):

صناعة حديثة بمواصفات عالمية

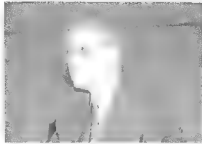
وقد جرت الاستعانة بمعدات سويسرية من ماركة بولر (BUHLER) وهي الأفضل في العالم حالياً.

وتجري عملية التصنيع بواسطة معدات أوتوماتيكية في جميع المراحل منذ دخول القمح إلى المصنع وصولاً إلى مرحلة التعبئة والتغليف، في ظل مراقبة آلية دقيقة تتم عبر غرفة مراقبة مجهزة ويتبعها مختبر لمراقبة الإنتاج.

أما بالنسبة للتغليب فيتم شراء اكياس من قياسات مختلفة مصنوعة في الجزائر أهمها من سعة 25 و 50 كغ، لكن ونظراً إلى الطاقة الإنتاجية الكبيرة، هناك توجه لدى المؤسسة للتصدير إلى الأسواق المجاورة وإلى البلدان العربية الأخرى، ويجري البحث حالياً في عقد للتصدير إلى أحد البلدان المجاورة، واحتراماً للمواصفات العالمية، تلجأ المؤسسة إلى استيراد اكياس خاصة للتصدير بمواصفات عالية.

ويؤكد بن سعيد أنه يمكن توفير فائضي من الإنتاج للتصدير بنحو 500 طن يومياً، وهذا الإنتاج المعد للتصدير قادر على المنافسة في جميع المجالات، بفضل جودته والدقة المثبتة في مراحل التصنيع، والحرص على تقديم المنتج بأفضل شكل من خلال مواد التعبئة والتغليف المستوردة من أوروبا، إضافة إلى السعر المناسب والقادر على المنافسة.

وعلى الرغم من وجود الكثير من المؤسسات المشابهة في الجزائر، إلا أن إدارة المؤسسة مطمئنة إلى قدراتها التنافسية وإلى سرعة التلبية واحترام شروط العقود سواء بالنسبة للأسواق الداخلية أو بالنسبة لأسواق التصدير. وأضاف بن سعيد: نحن مؤسسة حديثة ولم نعد حتى الآن كل ما عندنا، ومع ذلك فقد نجحنا في الحصول على حصة لا بأس بها من السوق، بفضل المزايا التنافسية التي نملكها، ونواصل جهودنا لزيادة هذه الحصة وللحصول على أسواق تصديرية. ونحن نفتخر بما أنجز في هذه المؤسسة من تجهيزات حديثة وأساليب إداري عصري وقادرة على التكيف وتلبية جميع الطلبات والرغبات. ■



عمر هبور

إضافة إلى العمال المختصين، وتبلغ طاقة الإنتاج نحو 1000 طن يومياً من الطحين، و 100 طن في اليوم من الحبوب. ويقول المدير العام للمؤسسة أنه تم تجهيز المصنع بأفضل التقنيات المعروفة في العالم والمستخدمة في طحن القمح بأنواعه،

في وهران المدينة الكائنة في أقصى غرب الجزائر، انطلقت مؤسسة "مطاحن هبور" لتزود كل المناطق الغربية للجزائر بأنواع الطحين والحبوب الغذائية، من خلال مصانع تعتبر الأحدث تجهيزاً في الجزائر. تأسست "مطاحن هبور" بمبادرة من رجل الأعمال الجزائري عمر هبور، لتسد فراغاً في الغرب الجزائري، وتوفر احتياجات المنطقة من الطحين الناتج عن القمح الطري، ومن الحبوب الغذائية (القمح القاسي)، أي الكسكس والبرغل والفرعك وغيرها، ويبلغ رأس المال نحو 3 ملايين دولار.

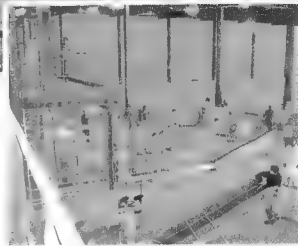
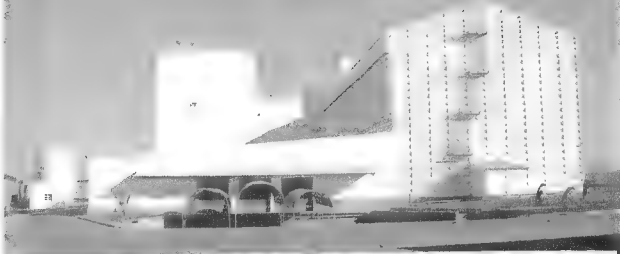
يتولى إدارة المصنع عبد الحميد بن سعيد، الذي يقود فريق عمل يضم أكثر من 200 شخص بين مهندسين وإداريين وتقنيين ومسؤولين عن الإدارات المالية والتجارية،



Moulin HABOUR



طاحنة حبوب



مطاحن عصرية

إنتاج الطحين والحبوب الغذائية (برغل - كسكس)
بتقنيات عالية



واد تليلات - وهران - الجزائر

تلفون: 41437397-41436136-(213)-فاكس: 41437399(213)

E-mail: moulinhabour@maildz.com



عبد الله بن زايد يلتقي ويبدو إلى اليمين رئيس الهيئة العليا للسياحة في السعودية الأمير سلطان بن سلمان آل سعود، وإلى اليسار وزير الإعلام الكويتي محمد أبو الحسن ومدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي خالد بن سليم

سوق السفر العربي:

السياحة البينية، المشاريع العملاقة وفورة الفنادق

دبي - الاقتصاد والأعمال

من 4 إلى 7 أيار/مايو الماضي، بمشاركة 1400 شركة من 55 دولة، بإعلان العديد من مشاريع دبي العقارية والسياحية العملاقة عن مبيعاتها أو عن خطواتها التنفيذية. وتميّزت أيضاً بإقبال المشترين من مختلف قارّات العالم، شركات وأفراد، على تشييد الفنادق والمرافق وشراء الوحدات السكنية، علماً أن معظم هذه المشاريع كان أعلن عنها سابقاً.

إلى ذلك، تميّز "ملتقى" هذا العام بفورة غير مسبوقة في نشاط مجموعات الفنادق العالمية في المنطقة العربية، حيث بلغ عدد عقود إدارة الفنادق التي أعلن عنها للأعوام الثلاثة المقبلة أكثر من 100 عقد.

ما يميّز معرض سوق السفر العربي "الملتقى 2004" هذا العام، هو التركيز بشكل كبير على تنمية السياحة العربية البينية، التي لم تعد مجرد بديل عن إحجام شريحة ملحوظة من السياح العالمين عن القدوم إلى المنطقة لأسباب أمنية وسياسية ونفسية واقتصادية ونتيجة حملات إعلامية مضلّلة في وسائل الإعلام الأميركية خصوصاً، بل أصبحت سوقاً حقيقية تبني الوجهات السياحية العربية التقليدية والناشئة حساباتها عليها. كما تميّزت الدورة الحادية عشرة من "الملتقى" التي عقدت في دبي

عبدالله بن زايد: محاربة البيروقراطية والإرهاب لتنشيط السياحة

اعتبر وزير الإعلام والثقافة الإماراتي الشيخ عبدالله بن زايد آل نهيان، خلال افتتاحه الملتقى، أن الصعوبات التي تعترض تطوير السياحة البينية العربية هي بيروقراطية في كثير من الأحيان، كصعوبة إصدار التأشيرات وإجراءات التفتيش المشددة والتأخير في نقاط الحدود، داعياً إلى عقد اجتماع مشترك بين وزراء السياحة والداخلية العرب لتذليل العقبات التي تقف أمام انسياب حركة السياحة العربية البينية. وحول تأثير العمليات الإرهابية في عدد من الدول العربية على نمو السياحة في المنطقة، شدّد عبدالله بن زايد على ضرورة محاربة الإرهاب بأشكاله وصوره كافة.



جانب من الملتقى

الإمارات: نهضة سياحية



أحمد بن سعيد آل مكتوم، متوشطاً من اليمين: مبارك المحوري، خليفة النصور، وأحمد بن سيف آل نهيان، ومن اليسار: جمال العاني، ناصر اللويس وسلطان بن طهون آل نهيان

على الرغم من أن الإمارات لا تملك مقومات سياحية طبيعية، إلا أنها استطاعت أن تتفوق على دول عريقة لديها الإمكانيات الطبيعية والتاريخية والأثرية، فاعتمدت الإمارات على النفط كمصدر أساسي للدخل القومي يتناقص عاماً بعد آخر، بينما يتنامى دور القطاع السياحي في دعم الاقتصاد الوطني، حسب عبدالله بن زايد، فالسياحة في الإمارات تنافس وتكامل بين القطاعين العام والخاص وبين الإمارات نفسها. هذا ما تشير إليه مشاركة إمارات أبوظبي ودبي والشارقة والفجيرة، بتهيئتها السياحية وفنادقها وشركاتها الخاصة، ضمن أجندة مختلفة وتحت مظلة واحدة هي تنمية السياحة وتحسين مشاركتها في الناتج القومي وريادتها إقليمياً.

العين: مليون ليلة وليلة

كشف رئيس مجلس إدارة هيئة التطوير الاقتصادي والترويج السياحي في العين الشيخ سلطان بن طهون آل نهيان أن المدينة تستضيف تنفيذ خطة تشمل زيادة الطاقة الفندقية من نحو 750 غرفة حالياً إلى 3000 غرفة خلال خمس سنوات، وزيادة الليالي الفندقية من 150 ألف ليلة حالياً إلى مليون ليلة.

وأعلن سلطان بن طهون عن إطلاق برنامج خاص بالتعاون مع منظمة "اليونسكو" لترميم وتطوير الآثار التاريخية في مدينة العين، إضافة إلى افتتاح أول فرع في المنطقة العربية للمركز العالي للتراث التابع لمنظمة "اليونسكو" في مدينة العين.



طهون بن محمد آل نهيان، ممثل الحاكم في المنطقة الشرقية متوشطاً أحمد بن سعيد آل مكتوم (اليمين) وسلطان بن طهون

وقال "إن مشاركة إمارة أبوظبي لأول مرة في جناح مشترك في سوق السفر العربي هو بداية انطلاقاً جديدة للترويج السياحي للإمارة تحت إشراف هيئة التطوير الاقتصادي والترويج السياحي في العين في كافة المحافل والأسواق الدولية، علماً أن جناح الإمارة كان الأكبر في اللقطة بساحة 500 متر مربع وضم 56 شركة وفنداً.

دبي: مضاعفة الطاقة الفندقية



خالد بن سليم

صرّح منير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي خالد أحمد بن سليم بأن الإمارة بحاجة إلى مضاعفة عدد الغرف الفندقية خلال السنوات الثلاث المقبلة من 26 ألف غرفة حالياً لتتمكن من استيعاب الطفرة السياحية التي تشهدها. ولت إلى أن مساهمة قطاع السياحة في الناتج الإجمالي في دبي العام الماضي بلغ 17 في المئة وأن نمو القطاعات المساعدة بلغ 28 في المئة. وأشار إلى أن المشاريع التي أعلنت عنها دبي مؤخراً جاءت في الوقت المناسب "رغم أننا بحاجة إلى أن تكون هذه المشاريع أسرع في التنفيذ والتشغيل، وفي تلبية الطلبات الموجودة حالياً".

وأعلن بن سليم أن الدائرة تعكف حالياً على إنجاز الخطة الاستراتيجية الجديدة والتي تمتد من بداية العام 2005 حتى العام 2010، مشيراً إلى أن الدائرة حققت كل أهدافها وأكثر في الخطة الحالية التي تنتهي آخر العام الحالي. ولفت بن سليم إلى أن المهرجانات العربية تحتاج إلى تنسيق زمني لضمان النجاح بشكل أكبر وأوسع، وتوزيعها على مدار العام.

الشارقة: تطوير البنية التحتية



محمد النومان

أكد مدير عام هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة محمد النومان سعي الإمارة إلى تطوير إمكانياتها السياحية والترويج لها، "خصوصاً وأن الإمارة مقبلة على مرحلة مهمة تشمل عمليات تطوير وتحديث في مختلف جوانب البنية التحتية بشكل عام، من مشاريع حديثة وضخمة للطرق، إلى تطوير حركة النقل وسيرات الأجرة العاملة في الإمارة من خلال مؤسسة الشارقة للنقل، إضافة إلى الخطط الجديدة لإنشاء 4 فنادق جديدة و4 مراكز تجارية جديدة".

وأشار النومان إلى ارتفاع معدل إشغال الفنادق في الشارقة لتطور الماضي بنسبة 25 في المئة عن العام 2002، مؤكداً بأن مشاريع تطوير وتوسعة مطار الشارقة، وإنشاء شركة العربية للطيران، وعملية تصنيف فنادق الإمارة التي ستتم مستقبلاً، كلها تعتبر عوامل إيجابية تبشر بمستقبل مشرق للحركة السياحية في الشارقة.

يُذكر أن عدد الزلاز في فنادق الشارقة خلال العام 2003 بلغ 857 ألف سائح، في حين بلغ العدد للأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي 263 ألفاً، ما يؤشر إلى إمكانية تخطي الإمارة الحاجز المليون سائح هذا العام.

الفجيرة: وهان على المنتجات

أعلن رئيس هيئة سياحة الفجيرة الشيخ سعيد بن سعيد الشرقي، أن عدد السياح إلى إمارة الفجيرة ارتفع بنسبة 48 في المئة، نتيجة الشراكة الناجحة بين الحكومة والمقطاع الخاص لترويج الإمارة. واعتبر الشرقي أن للنتائج الفندقية الفخمة على غرار "كو ميريديان شاطئ العقة" تعتبر من الأسباب الأساسية لنجاح البرامج الترويجية لإمارة الفجيرة. ومن المتوقع وصول نسبة الإشغال في الفنادق للعام 2004 إلى أكثر من 82 في المئة، موضحاً أن الفجيرة تعد اسماً جديداً في صناعة السياحة ويمكن أن يكون لها موقع مميز على خارطة السياحة العالمية.

المشاركة العربية: السياحة البينية

المشاركة العربية في "ملتقى" هذا العام أبرزت تطوراً لافتاً، سواء على مستوى حجم الأجهزة ونوعية الشركات والفنادق المنضوية تحت لوائها، أو من حيث الإعلان عن ستراتيديات واستثمارات ونشاطات تهدف إلى جعلها إلى تطوير قطاع السياحة العربية، خصوصاً البينية منها.

تميّزت الكويت بعرض خططها السياحية للعشرين سنة المقبلة، كما تميّزت قطر بالتركيز على خططها التنموية السياحية باستثمارات تبلغ 15 مليار دولار، حيث كانت أعلنت عن هذه الخطة على هامش القمة العالمية للسياحة والسفر (الدوحة، 1 و2 أيار/مايو) وقبل يوم واحد من انعقاد "الملتقى"، كذلك تميّزت المشاركة المصرية والأردنية والتونسية واللبتانية والسعودية.

الكويت: ستراتيكية عشرينية

أعلنت الوكيل المساعد لشؤون السياحة في وزارة الإعلام الكويتية نجيبة العنجري أن الكويت وضعت ستراتيكية سياحية للسنوات العشرين المقبلة مع بيوت استشارية عالمية، وبإشراف منظمة السياحة العالمية وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، ومن المتوقع البدء بتطبيق هذه الستراتيكية مطلع العام 2005.

وأشارت العنجري إلى العجز الكبير في الميزان السياحي الكويتي، حيث تقدر المبالغ التي ينفقها الكويتيون على السياحة الخارجية سنوياً بنحو 3 مليارات دولار، مؤكدة أن الكويت تهدف بالمرحلة الأولى إلى تطوير السياحة الداخلية، بناء على دراسات أظهرت بأن 79 في المئة

من الكويتيين الذين يقضون إجازاتهم في الخارج على استعداد لقضاء هذه الإجازات في الكويت إذا توفرت البيئة السياحية الداخلية. كما تتضمن الستراتيكية تشجيع السياحة البينية مع دول مجلس التعاون الخليجي، خصوصاً السياحة العائلية وسياحة رجال الأعمال والمؤتمرات والمعارض.

وقالت: "إن الحكومة قوّت منذ شهر آذار/مارس الماضي إعطاء تأشيرة دخول في المطار والمنازل 34 جنسية، كما تجري دراسات للسماح للمقيمين في دول مجلس التعاون الحصول على التأشيرة في المنافذ أيضاً.

وختتم العنجري "بأن هنالك أكثر من 115 شركة تقدّمت للتأهيل لإقامة مشروع "جزيرة فيلكا" وفق نظام B.O.T، حيث تقدّر كلفة هذا المشروع بنحو 3,3 مليارات دولار، ويحتوي على فنادق وشاليهات ومراكز ترفيهية ومجمعات سكنية. كما بدأت الدراسات لتطوير جزيرة بوبيان، ويجري حالياً بناء ناو عالي للغولف بقيمة 5 ملايين دولار وسيتم افتتاحه بداية العام المقبل.

بدوره، قال وكيل وزارة التجارة والصناعة رشيد الطبطبائي: "إن الكويت بدأت بتطبيق قانون الاستثمار الأجنبي الذي تم إقراره في العام 2003، حيث يمكن للمستثمر الأجنبي تأسيس شركات وإقامة مشاريع يملكها بنسبة 100 في المئة، بما في ذلك القطاع السياحي". مشيراً إلى العديد من المشاريع السياحية التي يجري إنشاؤها حالياً، ومن بينها أكثر من 20 فندقاً من جميع الفئات، إضافة إلى منتجات ومشتققات فندقية ومراكز ترفيهية.

مصر: 9 ملايين سائح



مطاركة مصرية بازودة في "الملتقى"

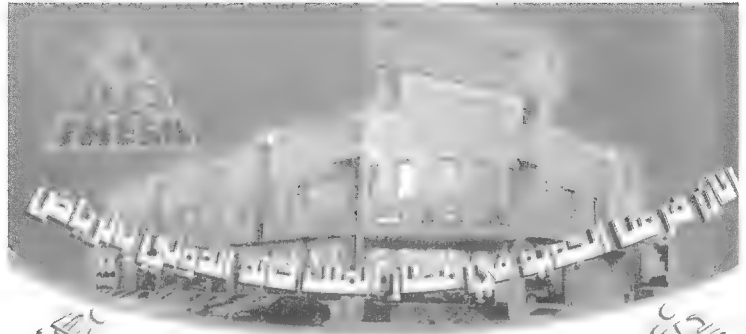
وصل عدد السياح إلى مصر خلال العام 2003 إلى أكثر من 6 ملايين سائح، قضوا 53 مليون ليلة فندقية. وبلغ عدد السياح العرب منهم 1,3 مليون سائح، قضوا 15 مليون ليلة فندقية. وتهدف مصر إلى الوصول بالعدد، حسب خطة وزارة السياحة، إلى 9 ملايين سائح بحلول العام 2007.

وترتكز الخطة إلى تنويع المنتج السياحي المصري بين السياحة الأثرية والبيئية والعلاجية وسياحة المعارض والمؤتمرات وسياحة الصحراء والمهرجانات.

أما بالنسبة للاستثمار السياحي، فترتكز خطة التحديث إلى ثلاثة محاور هي: توفير كافة الحوافز والتسهيلات للقطاع الخاص، تبني مفهوم مركز التنمية السياحية المتكاملة وانتهاج سياسة التنمية السياحية المتوازنة. واستناداً على هذه المحاور حققت الاستثمارات السياحية طفرة كبيرة، حيث زاد عدد الغرف الفندقية من 59 ألف غرفة العام 1992 إلى 137 ألفاً غرفة حالياً.



من اليسار: نجيبة العنجري ورشيد الطبطبائي



FREE



FREE



FREE



FREE



تتبعاً لتفقد بعض الشركات أو بعض الشركات التي تملك سيارات في المملكة العربية السعودية
سيارات في المملكة العربية السعودية التي تملكها بعض الشركات التي تملكها بعض الشركات
بعض الشركات التي تملكها بعض الشركات التي تملكها بعض الشركات التي تملكها بعض الشركات

مفهوم جديد لتأجير السيارات

الغربية : الإدارة / التحلية: ٦٧٦٠٠٤٣
مطار الملك عبدالعزيز الدولي: ٦٨٥٠٦٣٥
الشرقية : الإدارة / الدمام : ٨٤٣٠٩٥٩
مطار الملك فهد الدولي: ٨٨٣٨٧٣٠

www.theeb.com.sa



مزايا ذبنا...

المنطقة الوسطى : المركز الرئيسي
(الدائري الشرقي مخرج ١٢ - ١٢) ٤٩٦١٥٧٦-٤٩٣٩٢٢٢
المسرح (٢٤) ساعة : ٤٧٧٨٥٥١
مطار الملك خالد الدولي: ٣-٤٢٧٠٠٠٠-٢٢٠٠٠٠

خدمات العملاء:

E-mail : info@theeb.com.sa

الأردن: عودة الأميركيين

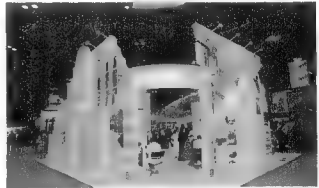
حقق قطاع السياحة الأردني ارتفاعاً بنسبة 24,3 في المئة خلال الربع الأول من العام الحالي، حيث استقبلت الأردن 331 ألف زائر مقارنة بـ 266 ألفاً خلال الفترة نفسها من العام الماضي. وجاء النمو الأكبر في عدد الزائرين من الولايات المتحدة الأميركية، حيث تضاعفت أعدادهم بنسبة 108 في المئة عن الأشهر الثلاثة الأولى من العام 2003. كما شكّل عدد الزائرين القادمين من الدول العربية، غالبية العنصر من إجمالي السياح، وارتفع معدل إقامة السائح من 3,34 أيام العام الماضي إلى 4,19 أيام هذا العام.



مروان خوري

ووقّعت الأردن إتفاقية لتشجيع التبادل السياحي مع الإمارات، تدمج على تشجيع وكالات السفر في البلدين على تنظيم رحلات سياحية بينية، بالإضافة إلى تنشيط السياحة العلاجية وتبادل الخدمات والخبرات في مجال تنمية السياحة الصحراوية. كما أعلنت هيئة تنشيط السياحة الأردنية عن اكتمال استعداداتها لاستقبال السياح العرب خلال فصل الصيف، عبر مجموعة نشاطات وفعاليات ثقافية وفنية أبرزها مهرجان جرش وسوق عكاظ.

تونس: نمو السياحة العربية



الجنّاح التونسي

وقّعت تونس والإمارات اتفاقية للتعاون السياحي بين البلدين، وتنص الاتفاقية على أن يبذل الطرفان جهودهما لتطوير الاستثمارات والشراكة في القطاع السياحي والقطاعات الأخرى المرتبطة به. واستقبلت تونس خلال الربع الأول من العام الحالي مليوناً و68 ألف سائح، بنمو 11 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. ونمت السياحة العربية إلى تونس خلال هذه الفترة بنسبة 42 في المئة. تجدر الإشارة إلى أن تونس استقبلت العام الماضي أكثر من 5 ملايين سائح، بينهم نحو مليون سائح من فرنسا لوحدها، وشكّل هؤلاء من الألمان والإيطاليين والإنسان نحو 80 في المئة من إجمالي عدد السياح إلى تونس في العام 2003.

لبنان: تحظى المليون

استقبل لبنان خلال العام 2003 أكثر من مليون و25 ألف سائح، وتوقّع رئيس الجناح اللبناني في "الملتقى" فيصل فلتك ارتفاع هذا العدد

إلى مليون و250 ألف سائح هذا العام.

وأعبر فلتك أن تطوّر البنية التحتية السياحية وإنشاء الفنادق والمشاريع الجديدة كان لها الأثر الإيجابي في التطوّر والنمو السياحي الحاصل، سواء في لبنان أو باقي الدول العربية. وقال إن نصيب الدول العربية من السياحة العالمية في الربع الأول من العام الجاري وصل إلى 5 في المئة بنسبة نمو 2 في المئة، متوقعاً أن يحقق لبنان والمنطقة العربية نمواً مستقبلياً جيّداً في القطاع السياحي، بالنسبة لعدد السياح ونسب الإشغال في الفنادق. واللافت كان حضور وزير السياحة اللبناني علي عبد اله وحرصه على زيارة كافة الأجنحة في "الملتقى".



الجناح اللبناني

السعودية: مشاركة مميزة

شكّل جناح المملكة العربية السعودية حدثاً مميزاً عبر إدخال النشاط الفني لجذب الزوّار، فقدم منظّفو الجناح السعودي رقصات فنية لكل مدينة من المدن السعودية.

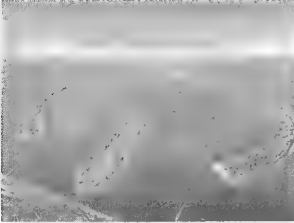
وعقدت الشركات السعودية العارضة في جناح المملكة 15 اتفاقية مع شركات عربية للتعامل بشكل مباشر من دون وسطاء، إضافة إلى الاتفاق مع 120 وكالة سفر وسيّارة خليجية وعربية وعالمية لإيجاد زبائن جدد للشركات المشاركة.

ووفّر التواجد في جناح المملكة تحت مظلة الهيئة العليا للسياحة فرصة كبيرة للتعريف بالسياحة في السعودية وعرض منتجات الجهات المشاركة. وكان الجناح السعودي خير صورة عن قطاع السياحة في المملكة، وأظهر تنوع الأنماط السياحية التي تتمتع بها مناطقها كالسياحة الثقافية، الرياضية، التاريخية، العلاجية وسياحة المؤتمرات. وتميّز الجناح بالفعّاليات العربية الأصيلة، كما جذبت الشركات المتخصصة ببرامج الحج والمعرة العديد من الزوّار.



المملكة: جناح مميز وإقبال كبير

المشاريع العملاقة: البيع بالجملة



المنطقة جبل علي

450 ألفاً، مع وجود ممر مائي يبلغ عرضه مئة متر يفصل كل جزيرة عن الأخرى. وتبلغ كلفة المشروع ثلاثة مليارات دولار، ويقع على بعد أربعة كيلو مترات من شواطئ مدينة دبي.

كذلك باعـت "نخيل" كافة الوحدات السكنية في مشروع "الميل الذهبي" (Golden Mile) الذي تقوم بتطويره فوق جزيرة "المنطقة جيميرا"، وذلك خلال 48 ساعة فقط من طرحها للبيع خلال فعاليات "سوق السفر العربي". وراوحت أسعار الشقق بين 250 ألف دولار و550 ألفاً، علماً أن وحدات "الميل الذهبي"، البالغ عددها 780 شقة بكلفة 300 مليون دولار، هي استثمار مشترك بين "نخيل" وشركة "أيفا للفنادق واللتجعات (IFA) الكويتية". وتخطط "نخيل" لتطوير "مركز القرية"، وهو مشروع سكني وتجاري على منطقة جند جزيرة "المنطقة جيميرا".

دبي لتطوير المشاريع السياحية: دبي لاند

عرضت شركة "دبي لتطوير المشاريع السياحية"، التابعة لـ "هيئة دبي للاستثمار والتطوير"، مشروع "دبي لاند" وهو أكبر مشروع للسياحة العائلية على مستوى العالم بكلفة 5,5 مليارات دولار، ويتضمن 6 عوالم رئيسية تضم كل منها مشاريع مختلفة، وهي: عالم



سام بن مسعود، المدير التنفيذي لشركة دبي لتطوير المشاريع السياحية (اليمين) وخالد بن عبد العزيز القاسمي أثناء التوقيع على العقد

مشاريع دبي العملاقة جذبت زوار "الملتقى" من أرجاء العالم كافة، حيث تم الإعلان عن مشاريع جديدة، بالإضافة إلى إطلاع المهتمين على الخطوات التنفيذية للمشاريع القائمة، والأبرز من تلك الإعلان عن مبيعات مرافق ووحدات ضمن هذه المشاريع فاقت كل التوقعات.

إعمار: برج دبي



روبرت بورت

شهد جناح "إعمار" إقبالاً كبيراً من قبل المستثمرين العرب والأجانب، خصوصاً على مشروع برج دبي، الذي يضم أطول برج في العالم، و"دبي مول" أضخم مركز تسوق وترفيه. كما قامت "إعمار" بعرض عدد من مشاريعها التطويرية ومن ضمنها "المرايح العربية" و"تلال الإمارات".

وقال المدير التنفيذي للشركة روبرت بورت: "نجحت 'إعمار' في ما تقدمه من مشاريع تطويرية تتميز بمعاييرها العالية، في دفع عجلة الصناعة العقارية قديماً في الدولة، وعززت من نمو القطاع الاقتصادي والسياحي في دبي، حيث أدارت مشاريع إعمار العقارية ووحداتها السكنية اهتمام الكثير من المستثمرين الذين تولفدوا إلى دبي من مختلف أنحاء العالم للإطلاع عن كثب على هذه المشاريع".

وأضاف بورت: "يشكل مشروع برج دبي، الذي يتضمن وحدات سكنية تتخلل في مجمع "دي ريزيدنسز" وفندق "أرماني" ومكاتب تتخلل في "مجمع المكاتب" ومحلات تسلية وترفيه ومدينة قديمة و"دبي مول"، نقطة جذب لكافة المستثمرين المهتمين في المشاريع السكنية والتجارية متعددة الاستخدامات في الإمارة".

وقال: "توفر الأحياء السكنية سافانا في للرباع العربية" و"ماتان في نادي الغولف للإمارات"، والتي تعتبر الأولى من نوعها في المنطقة، تجربة عصرية فريدة للسكان، نظراً لموقعهما الفريد ضمن أفضل ملاعب الغولف الموجودة في العالم، ملعب "منتفري" للغولف وملعب الغولف الصمراوي".

نخيل: جزر "المنطقة" و"العالم"

أضافت "نخيل" بيتاً من الشعر للشاعر محمد بن راشد آل مكتوم على مشروع جزيرة "المنطقة جبل علي"، يقول: أكتب على الماء ومن قبلي كتب على الماء إن الصعاب لها بين الرجال إرجال

ويمكن مشاهدة بيت الشعر من الجوّ بواسطة "الساكن المائتي" القائمة عليه والتي يتكوّن كلٌّ منها من أربعة غرف. كما كشفت "نخيل" عن أسعار جزر مشروع "العالم"، وتراوح بين 180 إلى 300 درهم لكل قدم مربع، طبقاً لحجم الجزيرة وقربها من الجزر الأخرى. كما تراوح سعر الجزر بين 23 إلى 135 مليون درهم.

ويتكوّن مشروع "العالم" من 300 جزيرة تم توزيعها لتكوّن شكل خريطة العالم، وتراوح مساحة كل جزيرة بين 100 ألف قدم مربع إلى

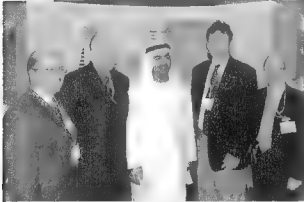
أخبار "الملتقى"

"رفاد" تشتري جزيرة "أديلايد"

انشرت شركة "رفاد" للفنادق والمنتجعات جزيرة "أديلايد" في مشروع العالم الذي تمتلكه حكومة دبي وتديره شركة "النخيل". وتقدر قيمة الصفقة بنحو 130 مليون درهم (35 مليون دولار). وتبلغ مساحة الجزيرة 45 ألف متر مربع وهي تمثل قارة أستراليا ضمن المشروع.

"رفاد"، المتخصصة في تطوير وإدارة الفنادق، هي شركة دولية تتخذ من هولندا مقراً رئيسياً لها، ومن الكويت مقراً لعملياتها الإقليمية في الشرق الأوسط. ولديها شركاء عقاريون في الكويت من أبرزهم شركة "الصواف العقارية" للمؤلة لشراء جزيرة "أديلايد". وتسعى "رفاد" لزيادة عدد منشآتها الفندقية إلى عشرة في نهاية العام الحالي، وهي تستهدف لتحقيق هذا الهدف دول مجلس التعاون الخليجي ولبنان ومقدونيا والجبل الأسود وألمانيا والدنمارك ويوغسلافيا.

دنانا: الإنتشار الإقليمي



راشد النوري، نائب أول وكالات دنانا، يوشط من اليمن: سهر دافق، فريد مولر، إيفور وأنطون نجار، خلال التوقيع على اتفاقية ماريوت

كشفت وكالات دنانا عن خطة لتوسيع شبكتها في المنطقة، تتضمن استثمار 100 مليون درهم خلال العامين المقبلين لتطوير البنية الأساسية لقطاع السفر في الكويت والسعودية. دنانا، التابعة لمجموعة الإمارات، وقعت مؤخراً على اتفاقية لتأسيس شركة مشتركة مع الوكالات العالمية للسياحة والسفر في اليمن، بعد أن وقعت سابقاً اتفاقيات مماثلة مع الكويت والمغرب. كما وقعت دنانا على اتفاقية مع ماريوت العالمية أوكلت إليها الأخيرة إدارة سفرياتنا في الشرق الأوسط، بالإضافة إلى توقيع اتفاقية مع شركة رويال جت للطيران الخاص، التي عيّنت دنانا وكيلاً عاماً لبيعاتها في دبي والإمارات الشمالية.

ألفا تورز: رقم قياسي

حققت "ألفا تورز" للسياحة رقماً قياسياً خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي، حيث توجت في استقطاب أكثر من 48 ألف سائح من 30 دولة إلى دبي، بمعدل 4 إلى 5 آلاف فندقية لكل سائح.

مشروع "كبي لاند"

الترفيه، عالم تجارة التجزئة، عالم الرياضة والمخيمات، عالم السياحة البيئية، عالم العطلات وعالم المدينة. ويبلغ عدد المشاريع الرئيسية ضمن هذه العوالم السبعة 45 مشروعاً رئيسياً يشكل كل منها عالماً مختلفاً، إلى جانب 200 مشروع فرعي.

كما أعلنت دبي لتطوير المشاريع السياحية لاحقاً عن توقيع اتفاقية مع مستثمرين محليين لتأسيس مشروع رياضي جديد ضمن "كبي لاند" تحت اسم "عالم الإمارات الرياضي"، بتكلفة تزيد على 360 مليون درهم. ويتولى تطوير للمشروع كل من رئيس مجلس إدارة شركة "ليبرتي للاستثمار" الشيخ خالد بن عبدالعزيز القاسمي، مؤسس بطولة رالي الإمارات محمد عمر الماجد.

دبي فيستيفال سيتي: بدء الإنشاءات

بدأت دبي فيستيفال سيتي الأعمال الإنشائية لأكثر من نصف الجتمعات الخمسة عشر التي يضّمها للمشروع. حيث يتم وضع المساس النهائية على منتجج البداية للغولف الذي يتكوّن من 18 حفرة، في حين ستبدأ قريباً الأعمال التطويرية لنادي أكاديمية على مستوى عالمي.

إلى ذلك، بدأت أعمال وضع الأساسات لمدينة الوجهة المائية في المشروع، التي تضم مركزاً للترفيه والضيافة والتجزئة على مساحة 1,8 مليون متر مربع. كما ستبدأ قريباً الأعمال الإنشائية لفندق "إنتركونتيننتال دبي فيستيفال سيتي"، الذي يضم 500 غرفة و100 شقة فندقية بتكلفة 600 مليون درهم. ■



مشروع دبي فيستيفال سيتي

Dine in any of the following outlets of Dubai Marine Beach Resort & Spa between 15th June and 31st August 2004 and receive a voucher to the value of 35% of your total bill to be redeemed on your next visit.

Capanna Nuova

Italian Restaurant

Thai Bistro

Thai Restaurant

Taverna

International Restaurant

Al Qasr

Lebanese Restaurant

Al Khayma

Arabic Café

Malecon

Cuban Restaurant

- * to receive the voucher your total bill must be over Dhs 140/- per person
- * this voucher can not be combined with any other promotions, discount or offers
- * this voucher is to be redeemed within 30 days from the date of issue

For reservations or more information
please call 04 3461111

DUBAI MARINE
BEACH RESORT & SPA

معلومات عامة عن الشركة



فسان العريضي، المدير العام

كما دشنت رسمياً شركة "الفا هولديز" التابعة لها، وللتخصص بتقديم عروض سفر إلى الخارج للمواطنين والمقيمين في دولة الإمارات. كذلك أعلنت الشركة عن

إعداد برامج تدريبية خاصة لجميع موظفيها لتطوير كفاءتهم تكنولوجياً وسياحياً.

أبو ظبي الوطنية للفنادق: تطوير وتوسعة

تستعد شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق لتنفيذ خطة تطوير وتوسعة في عدد من فنادق الشركة، بتكلفة إجمالية تصل إلى 100 مليون درهم. وتشمل الخطة إنجاز عمليات تطوير لفندق "ميلتون أبو ظبي" و"ميريديان أبو ظبي"، إضافة إلى تطوير فندق "ميلتون العين" والذي سيتم إنشاء عدد من المرافق الجديدة الخاصة به، تشمل ملهى للرفاه ونادياً صحياً ورياضياً وإضافة مجموعة من الشاليهات الجديدة إليه.

الوطنية للسياحة والفنادق: استثمار مغربي

أعلنت المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق في أبو ظبي عن امتلاك 15 في المئة من أسهم فندق "ميلتون الرباط" في المغرب، وبإدارة عليه تقوم المؤسسة بالإشراف على الفندق الذي يضم 249 غرفة وجناحاً و20 شاليهاً.

كما أعلنت المؤسسة عن افتتاح فندقين جديدين في أبو ظبي مع نهاية العام الحالي، وهما: "منتجع الدانان" (5 نجوم) في جبل الظنة ويضم 109 غرف و6 شاليهات، وفندق "شاطئ الراحة" الذي يضم 86 غرفة و13 جناحاً و24 شاليهاً.

الها ريجنسي: 3 فنادق

توقع مدير عام فندق "الها ريجنسي سويس" (137 جناحاً) في الشارقة فسان الهندي أن يكون موسم الصيف مزدهراً بالعائلات المحلية والعربية التي ستوافد إلى دولة الإمارات العربية المتحدة، خصوصاً دبي والشارقة.



فسان الهندي

وأشار الهندي إلى تطور القطاع الفندق في إمارة الشارقة تحديداً والإمارات عموماً، والذي ساهم في تطور وازدهار الحركة السياحية في الدولة، معلناً أن مجموعة عودة لندن، لصاحبها، فؤاد عودة، المالك لفندق "الها ريجنسي سويس"، ستقوم بإنشاء فندق "لها 2" في الشارقة وفندق في دبي وآخر في بيروت.



علي عبدالله وزير السياحة اللبناني يتسلم جائزة لبنان "المقصد السياحي الأكثر شعبية في الشرق الأوسط"



كريس مولوتي رئيس مكتب العمليات في مجموعة فنادق انتركونتيننتال في الشرق الأوسط وجنوب أفريقيا، يتسلم جائزة أفضل سلسلة فنادق عالية وبدا من اليمين بيار الأشقر وندى السردوك وروؤف أبو زكي (اليسار)

في استفتاء سياحي لـ "الاقتصاد والأعمال" و"ميدل إيست ترافل" جوائز لـ 39 مؤسسة سياحية من 19 بلداً عربياً وأجنبياً

- بلدان أخرى أوروبية وآسيوية.
- تم خلال الحفل توزيع 39 جائزة على الفائزين في نشاطات سياحية مختلفة شمل 9 فئات أساسية هي:
- 1 - المقاصد السياحية الأكثر شعبية: في الخليج - أفريقيا - أوروبا الشرقية - آسيا - الشرق الأوسط وأوروبا الغربية.
 - 2 - أفضل شركة طيران للسفر: داخل الخليج - داخل الشرق الأوسط - إلى أفريقيا - إلى أوروبا - إلى شمال أميركا - إلى الشرق الأقصى
 - 3 - الأسواق الحرة الأكثر شعبية عربياً وعالمياً
 - 4 - الشبكات السياحية الأكثر استخداماً
 - 5 - بطاقات الائتمان الأكثر استخداماً
 - 6 - أفضل فندق في 18 عاصمة أو مدينة في الشرق الأوسط
 - 7 - أفضل سلسلة فنادق عربية
 - 8 - أفضل سلسلة فنادق عالمية
 - 9 - شركات البريد السريع الأكثر استخداماً عربياً وعالمياً

برعاية وزير السياحة د. علي حسين عبدالله، أقامت مجموعة الاقتصاد والأعمال حفل عشاء ساهر في فندق انتركونتيننتال فينيسيا حضره إضافة إلى الوزير، مدير عام الوزارة السيدة ندى السردوك، ورئيس اتحاد نقابات السياحة في لبنان بيار الأشقر وحشد من المدعوين يتقدمهم مسؤولون وسفراء ورجال أعمال وقادة مؤسسات سياحية وفندقية من لبنان ومن معظم البلدان العربية، ومن بعض البلدان الأوروبية والآسيوية.

وقد تم خلال مأدبة العشاء الإعلان عن نتائج الاستفتاء الذي أجرته مجلّة "الاقتصاد والأعمال" و"ميدل إيست ترافل" التابعتان للمجموعة والتي شمل شرائح مختلفة من فراء المهنيين في عدد من البلدان العربية والأوروبية. وقد تلقت المجلتان 1364 استمارة تعكس آراء وخيارات كبار المدراء والتفتيشيين الذين يسافرون باستمرار. وتوزعت الأجوبة على دول عدة هي: الجزائر، البحرين، مصر، فرنسا، الكويت، لبنان، المغرب، عمان، قطر، المملكة العربية السعودية، سورية، تونس، الإمارات العربية المتحدة، المملكة المتحدة إضافة إلى



تزار خوري رئيس الدائرة التجارية لطيران الشرق الأوسط يتسلم جائزة شركة طيران داخل الشرق الأوسط وأفريقيا



توان إبراهيم عبدالله مدير الإقليمي العام للشرق الأوسط وأفريقيا في الطيران للخليج، وحمود فهمي مهدي عيني مدير مكتب لبنان يتسلمان الجائزة



وزير السياحة اللبناني علي عبدالله
يسلم الجائزة لـ ماجد الحلبي مدير طيران الإمارات - لبنان



يسلمون غولان مدير عمليات مجموعة فنادق إنتركونتيننتال - لبنان يسلم الجائزة

التنافس

مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي تحدث في مستهل الحفل فقال: "باتي هذا الاستفتاء الدوري، الذي بات تقليداً يتكرر مرة كل سنتين، انعكاساً لأهتمام المجموعة بالقطاع السياحي منذ انطلاقتها والذي تتوّج بامتلاكها قبل نحو أربع سنوات مجلة "ميدل ايست ترافل" للعتية بقطاعي السياحة والسفر والتي تصدر باللغة الإنكليزية. كما تتوّج بتنظيم للملتقى العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE) والذي سيعقد هذه السنة بين 7 و 10 تشرين الأول/أكتوبر للقاء في بيروت".

وأضاف: "إن أهمية الاستفتاء السياحي حول افضليات القراء وخياراتهم لشركات الطيران والفنادق وكل ما له علاقة بشؤون السياحة إنما تكمن في كونه يشكل مؤشراً، بشكل أو بآخر، على مستوى الأداء وما يوفر من خدمات أفضل للمستخدمين بغض النظر عن جنسيتهم لاسيما في قطاع السياحة حيث هو قطاع الخدمة بامتياز".

من هنا، يمكن القول إنه ليس ثمة نتائج ثابتة في أي استفتاء، فمن احتل المرتبة الأولى اليوم قد يفقدنا غداً ليكسبها آخر تمكن من تطوير خدمات أفضل. فللنافسة تقوم دائماً، وفي كل خدمة أو سلعة، على قاعدتي السعر والتنوع وعلى القدرة على الترويج ومدى اعتمادها على فنون التسويق العلمية والعملية.

د. عبدالله

ثم تحدث وزير السياحة اللبناني د. علي عبدالله فقال: "إن هذا الاستفتاء وما ترتّب عنه من نتائج وما يولّك الإعلان عنه من اهتمام المؤسسات الرسمية والخاصة العاملة في قطاع النقل والسياحة، إن دل على شيء فإنما يدل على مدى تزايد أهمية هذا القطاع في الاقتصادات العربية كافة وفي لبنان بصورة خاصة".

"وما من شك في أن قيام مؤسسة إعلامية واثقة في لبنان يمثل هذا العمل وأعني بها مجموعة الاقتصاد والأعمال يؤكد مدى تزايد أهمية للناتج اللبناني في مجالات الترويج والتسويق وخصوصاً إذا كان الأمر يتعلق بالسياحة. إن الإعلام، هو عامل أساسي في عوامل ترويج وتعزيز السياحة في بلداننا وما تقوم به مجموعة الاقتصاد والأعمال سواء في مطبوعات أم في مؤتمراتها ومعارضها سوى دليل على الدور الكبير الذي يلعبه الإعلام في حياتنا السياحية. ونحن نعتك مؤسساتنا الإعلامية على تكثيف مثل هذه الجهود لتكون خير مساند لنا في ترويج سياحتنا في الداخل وبين البلدان العربية ومع العالم الخارجي.

توزيع الجوائز

ثم جرى على دفعتين توزيع الجوائز على الفائزين وقد تولي توزيعها وزير السياحة اللبناني علي عبدالله، مدير عام الوزارة السيدة ندى السروكة، رئيس اتحاد نقابات السياحة في لبنان بيار الأشقر ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي. وقد جاءت النتائج كالآتي:

أولاً: المقاصد السياحية الأكثر شعبية

1 - على مستوى الخليج: الفائز إمارة دبي وتسلّم الجائزة خليفة بن عويمير مدير التسويق الخارجي في دائرة السياحة والتسويق التجاري - حكومة دبي

2 - على مستوى أفريقيا: الفائز مصر. تسلّم الجائزة نيابة عن وزير السياحة المصري مدوح البيلتاجي هاني رشاد من TMIJWT.

3 - على مستوى أوروبا الشرقية: الفائز روسيا وتسلّم الجائزة غريغوري أنطونوفيف نائب رئيس اللجنة السياحية في حكومة مدينة موسكو.



عماد غريغوري نائب رئيس اللجنة السياحية في موسكو
يتسلّم جائزة للنقد السياحي الأكثر شعبية في أوروبا الشرقية



دايفيد جابر نائب رئيس البعثات والتسويق لـ مجموعة فنادق روتانا
يتسلّم جائزة أفضل سلسلة فنادق في الشرق الأوسط



أورور على عبد الله بسلا انجندره بيايه عن مدالي وزير السياحة المصري
مفوض الملتحق لهماي رشاد من IMLJWT



فاسان عاتشي رئيس مجلس إدارة فندق الشام بعد استلام الجائزة

الفائز: بطاقات فيزا

سادساً: أفضل سلسلة فنادق في الشرق الأوسط

الفائز: مجموعة روتانا وتسلم الجائزة دانيال حجار نائب رئيس المبيعات والتسويق

سابعاً: أفضل سلسلة فنادق عالمية

الفائز: مجموعة فنادق انتركونتيننتال وتسلم الجائزة كريس مولوني، رئيس مكتب العمليات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

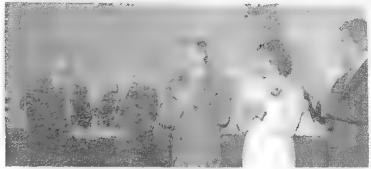
ثامناً: أفضل فندق في 18 عاصمة ومدينة

وجاءت النتائج كالآتي:

أبو ظبي (شيراتون)، دبي (جميرا بيتش)، المنامة (ريتز كارلتون)، عمان (فور سيزونز)، بيروت (فينيسيا انتركونتيننتال)، القاهرة (سميراميس انتركونتيننتال)، شرم الشيخ (فور سيزونز)، الرياض (انتركونتيننتال)، دمشق (الشام بالاس)، الكويت (شيراتون)، مسقط (البيتان انتركونتيننتال)، ليماسول (ميريديان ليماسول)، جبل علي (فندق ومنجج جبل علي)، جدة (هيلتون)، تونس (أبو نواس)، الدار البيضاء (رويال منصور ميريديان)، اسطنبول (Cirgan Palace Kempinski)، اثينا (Grande Bretagne).

تاسعاً: شركات الريد السريع الأكثر استخداماً

عربياً، أرامكس وتسلمت اسمهان زين عبود، مديرة مكتب لبنان عالمياً، DHL وتسلمها زيادة مديرة خدمة الزبائن - لبنان. ■



خليفة بو عيم مدير التسويق الخارجي في دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي
يتسلم الجائزة من رؤوف أبوزعي

- 4 - على مستوى آسيا: الفائز ماليزيا وتسلم الجائزة سمعري صديقي مندق مكتب السياحة ماليزيا في دمشق
- 5 - على مستوى الشرق الأوسط: الفائز لبنان وتسلم الجائزة وزير السياحة د. علي عبدالله
- 6 - على مستوى أوروبا الغربية: الفائز فرنسا

ثانياً: أفضل شركة طيران

- 1 - داخل منطقة الخليج: الفائز طيران الإمارات وتسلم الجائزة ماجد المعلي مدير مكتب لبنان
- 2 - داخل منطقة الشرق الأوسط والى أفريقيا: جائزتان فاز بهما طيران الشرق الأوسط وتسلمهما رئيس الدائرة التجارية فزار خوري.
- 3 - الطيران إلى أوروبا وأميركا الشمالية: جائزتان فازت بهما شركة بريتيش إيروايز وتسلمهما مدير منطقة أفريقيا والشرق الأدنى ناجي مهدي.
- 4 - الطيران إلى الشرق الأقصى: الفائز للماليزية وتسلمها توان ابراهيم عبد الله المدير الإقليمي العام للشرق الأوسط وأفريقيا.

ثالثاً: الأسواق الحرة الأكثر شعبية

- 1 - في البلدان العربية: الفائز السوق الحرة في دبي وتسلمت الجائزة شفيق السباعي مديرة البرامج والإعلانات والإعلام والتنسيق.
- 2 - على المستوى العالمي: الفائز سوق سيكبول في استرندام. وتسلمتها فيفيان الحاج مديرة المبيعات في لبنان من KLM

رابعاً: الشيكات السياحية الأكثر استخداماً

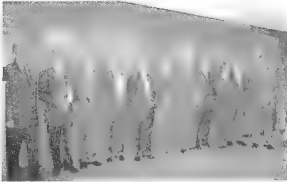
الفائز بطاقات أميركان اكسبرس وتسلم الجائزة رفيق ليايدي مدير أول - مجموعة الشيكات السياحية - الشرق الأوسط.

خامساً: بطاقات الائتمان الأكثر استخداماً



من اليمين: جبار الأخر، شدي السورولوه، والفائز بالجائزة رفيق ليايدي مدير أول
مجموعة الشركات السياحية - أميركان اكسبرس - الشرق الأوسط ورؤوف أبو زعي

هوريكّا تكزّم 7 شخصيات سياحية



وزير السياحة اللبناني علي عبد الله بطرشت للترقيم

“الامتياز لمعلم لبناني”
جميل شعيب، رئيس لجموعة فينيسيا أدونيس – كندا، جائزة
“المسوّق لماكولات لبنانية”
تلا توزيع الجوائز حفل كوكتيل في الباليات فدمه فندق الـ
فينيسيا إنتركونتيننتال.

كزّم ملتقى الضيافة والصناعات الغذائية في منطقة الشرق الأوسط “هوريكّا” شخصيات لبنانية وعربية بارزة في حفل الضيافة لأدائها المميّز في عالم الفنادق، للطاعم وصناعة المأكولات خلال العام 2004، وتوزعت الجوائز كالآتي:
ريمون خليفة، مستشار لدى فنادق الـ إنتركونتيننتال – مصر، جائزة “إنجاز في تاريخ مؤسسة”
سرمند ذوق، الرئيس التنفيذي لجموعة فنادق المملكة للاستثمار، جائزة “مستثمر في حفل الضيافة” في المملكة العربية السعودية.

د. غسان حائدي، رئيس ورئيس تنفيذي لفنادق شام بالاس، ورئيس مجلس إدارة فنادق الـ رويال ريجنسي إنترناشيونال، جائزة “العلامة التجارية لفندق”.

محمد ناجيا، الأمين العام لنقابة أصحاب الفنادق – الكويت، جائزة “التميّز للعام 2004”
يوسف زعور، المدير العام لشركة فلايت كايترينغ كو الإماراتية – دبي، جائزة “خدمة في تحضير اللوائح”
توفيق خويري، مالك ورئيس مطعم كياجي – لبنان، جائزة

هيلتون: 10 فنادق في الشرق الأوسط

وسنضيف فندقين جديدين إلى مجموعة فنادقنا في شبه الجزيرة العربية، هما فندق جدّة بالاس الذي يضم 54 جناحاً فائق الفخامة والذي سيتم افتتاحه قريباً، وفندق هيلتون الدوحة الجديد المؤلف من 423 غرفة والذي من المنتظر افتتاحه في العام 2006.

وفي هذه الأثناء، ستستقطب “هيلتون” 7 فنادق جديدة خلال العامين المقبلين في مصر ولبنان والمغرب، وعلى المستوى العالمي، هناك خطط للتوسع في الهند وآسيا وأستراليا والأميركتين والكاريببي. وأضاف جيزي باخر: “يمكن قياس نجاحنا في المنطقة من خلال مؤشر تصنيف العلامات التجارية في الشرق الأوسط الخاص بنشرة “ميدل إيست بيزنس جيت سيرو” والذي يظهر مواصلة “هيلتون” تميز علامتها التجارية بصورة مطردة، لتحصل للرتبة الثانية خلال العام الماضي محده بعد ما كانت في المرتبة الخامسة”.

كشفت “هيلتون إنترناشيونال” عن برنامج شامل لتوسعة أعمالها في الشرق الأوسط، حيث تعزم افتتاح 10 فنادق جديدة في المنطقة، أحدها في الإمارات، بالإضافة إلى 50 فندقاً حول العالم.

وقال نائب الرئيس في هيلتون إنترناشيونال لمنطقة شبه الجزيرة العربية زودي جيزي باخر: “قمنا بتوقيع اتفاقية لإدارة فندق شان على الشاطئ في رأس الخيمة، كما سنقوم أيضاً بإدارة نادي الغولف والنادي الصحي لصالح نادي تاور لينكس،

فيرمونت: 3 فنادق في الإمارات ومصر

“فيرمونت” بدقّة فرص التوسع في الشرق الأوسط عبر صفقات الشراكة الاستراتيجية مع الشركاء الرئيسيين في المنطقة. وبعد الإطلاق الناجح لفندق فيرمونت دبي العام 2002، لا بد أنّ تعرّز المنشآت الفندقية الجديدة في أبوظبي وموقعنا في المنطقة. وقال: “إنّ توسعنا في القاهرة، أحد أهمّ للراكنز السياحية والتجارية في منطقة الشرق الأوسط، يعد خطوة مهمة على هذا الصعيد”.

وأشار أوفات إلى أنّ “مشروع النخلة في دبي الذي يتمّ تنفيذه في الوقت الراهن، من أكثر مشاريع المنطقة إثارة، ولا شك أنّ فندق مدينة النيل الذي يعدّ جزءاً لا يتجزأ من مشروع المدينة للرأه، سيسهم إلى جانب مشاريعنا في الإمارات، في ترويج وتحسين علامة “فيرمونت” التجارية لفنادق وسط المدينة وللمنتجات على خارطة السياحة والترفيه في الشرق الأوسط”.

أعلنت شركة فيرمونت للفنادق والمنتجعات الفخمة عن إقامة ثلاثة مشاريع فندقية جديدة في منطقة الشرق الأوسط (قبل نهاية 2006) بالتعاون مع شركائها الرئيسيين وهم: الشركة الوطنية للاستثمار، وشركة الاستثماريين المحليين والدوليين، وشركة مدينة النيل للاستثمار، أحدها في جزيرة النخلة – الجميرة والآخر في أبوظبي والثالث في القاهرة.
وقال المدير التنفيذي لشركة فيرمونت وليام أرفات: “تتمحور



تحذير صحّي: التدخين

Come to Marlboro Country



مين ضار جداً بصحّتك.



من حفل تسليم الجوائز

وقال رئيس العمليات في مجموعة فنادق إنتركونتيننتال الشرق الأوسط والشرق الأوسط كريس مولوني: "شعرنا بالرضى لفوز فنادقنا بهذه الجوائز التي تعتبر اعترافاً صريحاً بجودة منشأتنا وتجهيزاتها وخدماتها".

فنادق إنتركونتيننتال تحصد مجموعة جوائز

حصلت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال على جائزة أفضل مجموعة فنادق في الشرق الأوسط خلال حفل توزيع جوائز "بزنس ترافيل أواردز".

كما فاز فندق فينيسيا إنتركونتيننتال ببيروت بجائزتين، الأولى كـ "أفضل فندق لرجال الأعمال في الشرق الأوسط"، والثانية كـ "أفضل فندق لرجال الأعمال في لبنان".

كما حصلت فنادق إنتركونتيننتال الرياض وجدة على جائزة "أفضل فنادق لرجال الأعمال" في أسواقها المحلية.

قام بتوزيع الجوائز الشيفر كيث فلويد والشيفر جان كريستوف توفيلي، خلال حفل حضره وزير الصحة الإماراتي حمد عبد الرحمن المدفع ممثلاً لشارييتي فيجن 2020، إضافة إلى أكثر من 300 شيفر.

السيغافوي، مديراً عاماً مساعداً مكلداً بالطعام (Restauration)، صوفية بن عياد، مديرة للتكوين والتدريب وهي صاحبة خبرات كبيرة من الولايات المتحدة ورووفو حميد، مديراً للإيواء (Hebergement).

وقال المدير العام الجديد صلاح الدين بزراطي أنه تم إطلاق تسمية "فريق الأحلام" على فريق العمل الجديد الذي تمكن بسرعة من الاندماج، ما يدل على مهنية هذا الفريق وإمكاناته الذاتية. وهذا ما يفسر كيف تمكنت إدارة الفندق من كسب رهان تأهيل فريقها الجديد ومولفاته على مقاييس مجموعة ماريوت العالمية التي تتبع لها فنادق رينيسانس، لا سيما وأن عملية تأهيل للفندق تجري بسرعة وأنجز جزء كبير منها بمواصفات "ماريوت".

وكان "رينيسانس تونس" شارك مؤخراً في ملتقى السياحة العربية في دبي، حيث ذكر المدير التجاري للفندق أمين عمار أن اللقاءات والاتصالات التي تمت مع وكالات السياحة والسفر وشركات الطيران خلال الملتقى أعطت نتائجها سريعاً، حيث تلقى الفندق عدداً من طلبات العروض سواء لتنظيم للوفورات والملتقيات، أو لسياحة العائلات في الصيف.

وأشار أمين عمار إلى المستوى العالي لجنات مجموعة ماريوت في الملتقى لا سيما أنها كانت بين المؤسسات الرامية. وكان لفندق رينيسانس تونس تواجد في جناح المجموعة وفي الجناح الوطني التونسي.

رينيسانس تونس؛

مدير عام جديد

يقود "فريق الأحلام"



المدير العام صلاح الدين بزراطي وإلى جانبه المدير التجاري أمين عمار

باشرت الشركة المالكة للفندق رينيسانس تونس عملية التجديد والتطوير التي سبق وجرى الحديث عنها قبل بضعة أشهر. أولى الخطوات وأهمها أن رئيس الشركة مراد بزراطي اختار لتحصيص المدير العام للفندق صلاح الدين بزراطي. تبعت هذه الخطوة عملية استقطاب لفريق عمل ديناميكي يعتبر من الأفضل والأكثر مهنية في القطاع السياحي التونسي؛ وأبرز للمعينين الجدد هم: نهيل

رجال الأعمال؛ وهذه الجائزة هي نتيجة الأداء المتميز الذي بذله موظفوننا خلال العام الماضي لتلبية احتياجات ضيوفنا من رجال الأعمال.



جي دبليو ماريوت الكويت "أفضل فندق لرجال الأعمال"

حصل فندق جي دبليو ماريوت على جائزة "أفضل فندق لدى رجال الأعمال في الكويت" وذلك من خلال استطلاع أجرته مجلة بزنس ترافيل، مؤخراً وأعلنت نتائجه في احتفال أقيم في دبي، آيوان مايو الماضي.

وقال مدير عام الفندق جورج عون، عقب تسلمه الجائزة: "نحن فخورون بحصولنا على جائزة "بزنس ترافيل" لأفضل فندق لدى

رقص على الجليد في قطر

تستضيف قطر، خلال تموز / يوليو المقبل، فرقة "هوليداي أون آيس" أحد أكبر منتجي ومقدمي عروض الترفيه والرقص التي على الجليد في العالم، وذلك ضمن احتفالات مهرجان عجايب صيف قطر 2004.

وسيشهد العرض تقديم لوحات فنية راقية تنقسم بالحيوية والإبداع في جو من اللآلئ الصوتية والموسيقية التي صممت خصيصاً لهذه العروض إضافة إلى اللآلئ الضوئية التي تجعل من عرض "هوليداي أون آيس" لوحة فنية ناطقة رسمتها ريشة أشهر الفنانين.

يذكر أن الهيئة العامة للسياحة كانت وقعت عقداً مع فرقة "هوليداي أون آيس" لتصبح قطر الدولة الأولى في المنطقة التي تستضيف عروض هذه الفرقة العالمية، التي يعود تأسيسها إلى أكثر من 60 عاماً قدمت خلالها عروضاً شهدها نحو 300 مليون مشاهد في أكثر من 70 مدينة في 15 بلداً.

فندق جورج الخامس الأول في فرنسا والعالم

تصنّف فندق جورج الخامس George V في باريس المرتبة الأولى في فرنسا والعالم حسب استبيان زاجات ZAGAT للعام 2004 المتخصص في تقييم الفنادق والمطاعم وخدمات الترفيه حول العالم. ووصف الاستبيان الفندق بأنه "جوهرة في تاج فنادق الفورسيستيرز، بجماله ورونقه الرائع المتناسق وفخامته التي تزيناها باقات من الزهور المتنافسة بعناية فائقة".

وإضافة إلى كل ذلك يميّز الفندق بوجود أفضل مطعم فيه وهو مطعم لو سانك Le Cinq الذي وصفه استبيان زاجات ZAGAT بـ "قمة الروعة". وبالمنااسبة قال الأمير الوليد بن طلال: "رغم الجوائز والتقدير التي نضطر بها لن نتوانى عن الارتقاء دوماً بمستوى الخدمات في هذا الفندق ليلقى الأفضل في العالم".

دبي مارين: تخفيضات لموسم الصيف

أعلنت إدارة منتج دبي مارين عن برنامج خصومات خلال فصل الصيف المقبل. يتضمن البرنامج حسماً بقيمة 35 في المئة في المطاعم التالية: Capanna Nuova (إيطالي)، Thai Bistro (تايلندي)، Al Qasr (لبناني)، Al Khayma (عربي)، Taverna (عالي)، Malecon (كوبي). ويسري العرض بين 15 حزيران / يونيو و 31 آب / أغسطس للمطالبت التي لا تقل قيمتها عن 140 درهماً. ويستعمل الزائر الاستفادة من عرض التخفيض في زيارته الثانية إلى المطعم.

ويتمتع منتج دبي مارين بسمعة على مستوى عالمي خصوصاً عندما يتعلق الأمر بتناول الطعام. وبوجود 12 جدولاً مائياً في بيئة



فخمة على شاطئ البحر، يقدم المنتجع إغراءات لا مثيل لها خصوصاً مع الوجبات اللذيذة. وفي سعادة تخفي الوصف، يختبر ضيوف دبي مارين لذة الحياة.

وشاركت شركة الصفاة للسياحة والسفر أيضاً في معرض "سوق السفر العربي" الذي أقيم في دبي. وقال الباركي أن الهدف من هذه المشاركة هو الوقوف على كل جديد في مجال السياحة والسفر واختار لعملائها أفضل الخدمات السياحية التي ترضي متطلباتهم.



الصفاة للسياحة تشارك في قمة السياحة

شارك رئيس مجلس إدارة شركة الصفاة للسياحة والسفر يوسف مباركة الباركي في مؤتمر القمة الرابع للسياحة والسفر الذي عقد في الدوحة مطلع أيار / مايو الماضي تحت عنوان "قيادة التغيير" إلى جانب أكثر من 500 شخصية مؤثرة في صناعة القرار السياحي. ورأى الباركي في هذه المناسبة فرصة للاطلاع على آخر تطورات السوق العالمية للسفر والسياحة.


**RENAISSANCE.
TUNIS HOTEL**
LES CÔTES DE CARTHAGE, TUNISIA

RESERVATIONS

Fax: (+216) 71 912020 / 71 910295
Email: sales.dept@renaissancetunis.com.tn
RENAISSANCE HOTELS AND RESORTS
www.renaissancehotels.com



من اليمين: عبد الخالق رؤوف خليل، سمير الزمان، أمور السداد، توفيق شهاب وإبراهيم ماثوسيان

المؤتمر الـ 25 للاتحاد العام العربي للتأمين

تنشيط شركات إعادة

* استقطابه للاعتبارين الأولين، نحو 1300 مشارك من 22 دولة عربية و20 دولة أوروبية وأميركية وآسيوية، في ظل مستوى تنظيمي خطي يتنويه للشاركين.

شمل المؤتمر الذي افتتحه رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري 4 جلسات عمل عامة و3 جلسات خصصت للدول إلى جانب اجتماعات الأمانة العامة للاتحاد ولجان المؤتمر.

كاد المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين (ببيروت بين 12 و14 أيار/مايو 2004) أن يكون مشابهاً لمؤتمرات الاتحاد السابقة لو لم يميّز بثلاث:

* طابعه الخاص المتزامن مع ذكرى اليوبيل الفضي (المؤتمر الـ 25) بحيث سمي بـ "دورة اليوبيل الفضي".

* انعقاده في بيروت خلافاً للتمط الذي يعتمده الاتحاد في اختيار مكان المؤتمر بالتناوب.

بيروت — برت نكاش

عمليات إعادة التأمين برساميل وإمكانات وكفايات عاليتها، علماً أنه تتوفر في العالم العربي الأموال والكفايات اللازمة. وأشار إلى استعداد لبنان لتطوير قوانينه للتتالام مع أرقى القوانين في العالم، ولتنشيط شروط تأسيس كيانات إعادة التأمين كبرى تحوّلها بأن يكون مركزاً لإعادة التأمين في العالم العربي.

تخافس إقليمي

أما موقف الرئيس الحريري من الدور

ولفت بدوره وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني مروان حمادة إلى أن الدول العربية بحاجة إلى مؤسسات قادرة ومعاهدات ملزمة وإلى جامعات ومراكز تؤسس بتعليمها الحديث إلى نشر الثقافة التأمينية التي من دونها لن تنمو الاقتصادات العربية ولن تنطور أسواقها المالية ولن يعم الاستقرار الاجتماعي للشعوب.

ثم تحدث الرئيس رفيق الحريري موضحاً أن المشكلة الأساسية هي "قضية إعادة التأمين وعدم وجود شركات تتولى

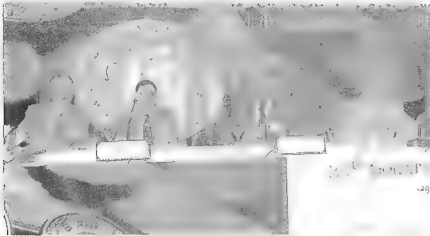
تحدثت في جلسة الافتتاح أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل الذي اعتبر أن "القطاع يتمتع بخصر نمو هائلة لا سيما في فروع التأمين على الحياة والتأمين التكافلي والتأمين الصحي والسؤوليات المدنية والمهنية والتأمينات الزمائية".

وتحدث رئيس اللجنة التحضيرية إبراهيم ماثوسيان فقال بأن "إمراز تقدم على صعيد النمو المرتقب، وتحقيق إنجازات على المستوى الاقتصادي تقع على عاتق شركات التأمين وليس الاتحاد العام العربي للتأمين". وأشار إلى أن "النمو مرتبط بتحرير الاقتصادات، وتطبيق نظام التكافل، وتطوير الإطار القانوني والتشريعي وشبيل التسويق".

أما الرئيس السابق للاتحاد العام العربي للتأمين ناصر بن سالم البوسعيد (سلطنة عُمان) فأكّد على "ضرورة تكاتف أسواق التأمين الوطنية لاستيعاب طاقاتها الاكتتابية المحلية، وأن تقوم شركات التأمين العربية بدعم التعاون العربي-العربي في مجال إعادة التأمين وأن تعمل تلك الشركات على إسناد أكبر قدر ممكن من أعمالها إلى شركات التأمين العربية".



من اليمين: ناصر بن سالم البوسعيد، إبراهيم ماثوسيان و عبد الخالق رؤوف خليل



د. المهندس سمير متولي موفق رضا



من اليمين: د. مصطفى رجاء، كارل فينتر، وحليد

عن "الكليات الوطنية التأمينية وكيفية مواجهة المنافسة مع فتح الأسواق" وترأسها رئيس مجلس إدارة AON الشرق الأوسط عبد اللطيف شريف الرئيس. أما رئيس الأبحاث الاقتصادية والاستشارية في المجموعة السويسرية سويس ري توماس هيس Thomas Hess فاعتبر في جلسة "التأمين في الشرق الأوسط في ضوء الاتجاهات العالمية، والتي ترأسها وزير الاقتصاد والتجارة السابق في لبنان نبيل فليحان، أنه "على الرغم من النقص في النمو إلا أنه يسجل وتيرة متسارعة بنسب

التأمين الغربية لا سيما صغر حجم السوق وإنخفاض مساهمتها في الناتج المحلي" إذ لا تتجاوز الأقساط 1 في المئة من الناتج أي نحو 7 مليارات دولار من الأقساط مقابل 700 مليار للناتج، بينما يقل متوسط حصة الفرد من الأقساط عن 22 دولاراً، وأنخفاض حجم الأقساط وتراجع معدلات النمو" إذ تساهم السوق العربية بنحو 0,2 في المئة للتأمينات العامة و0,1 في المئة للأقساط الحياة من الإجمالي العالمي البالغ 2627 مليار دولار". كما قال رئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين خيرى سليم في الجلسة الأولى

التي يمكن للبنان أن يتمتع به على مستوى القطاع عربياً فجاء ليلقي الضوء على ظاهرة التنافس التي عكستها جلسات العمل التي خصصت لأسواق السعودية والبحرين ولبنان للمب دور مركز التأمين في المنطقة.

ولاقى الجلسة عن السوق السعودية اهتماماً كبيراً من قبل المشاركين الذين يمثلون عدداً من الشركات العربية والأجنبية الراغبة بدخول سوق المملكة. وقد قدم مدير البنوك والتأمين والإجارة في مؤسسة النقد العربي السعودي علي الغيث بمشاركة رئيس مجلس إدارة إعادة التأمين العربية Amb Re خلدون بركات والمستشار لدى مؤسسة النقد العربي السعودي جورج اندريا، عرضاً شاملاً ومفصلاً عن مزايا وشروط قانون التأمين الجديد في المملكة.

وعرض المدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين أنور خليفة السادة بمشاركة رئيس جمعية البحرين للتأمين سمير الوزان ومدير دائرة التأمين في البحرين توفيق شهاب للخطوات التشريعية والتنظيمية التي تقوم بها ملكة البحرين لتطوير صناعة التأمين البحرينية وتحويل الملكة إلى مركز لشركات التأمين العربية والعالمية. وتم في هذا الخصوص عرض لمركز البحرين المالي Bahrain financial Harbor والذي سيضم مركزاً خاصاً بالتأمين يتم تجهيزه بأحدث وسائل التكنولوجيا لجعلها ليسمح كل شركات التأمين في المستقبل.

كما كان للبنان جلسة خاصة استعرض خلالها رئيس شركة Consulting Development Systems (CDS) جورج حاتم لدراسة عن سوق التأمين اللبنانية وفرص النمو المتاحة في القطاع اللبناني وإمكانية زيادة حجم الأقساط إلى نحو 2 مليار دولار في غضون 5 سنوات.

دعوة للتغيير

والتقى المتحدثون في جلسات العمل على جملة المشاكل التي تعاني منها صناعة

اجتماعيات وتكريم

العربي للتأمين وهم: أمين عبد الله (سورية 1988 - 1990)، منوس فغالي (لبنان 1993 - 1994)، نزيه العبد الصين (الأردن 1996 - 1997)، رؤوف سمعد أبو جابر (الأردن 1997 - 1998)، جمعة سيف راشد فضيت (الإمارات 2000 - 2002) وناصربن سالم البوسعيد (عمان 2002 - 2004)، كما جرى تكريم الرئيس الحالي أبراهام ماتوسيان (لبنان 2004 - 2006) وأمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل.

امتناز المؤتمر بالنشاطات الاجتماعية المرافقة إذ تخلله عدد من دعوات الخداع والعشاء وعاما عدد من الشركات وهي: شركة إعادة العربية، مجموعة ناسكو كاراغلان، شركة CCR، مجموعة البحر المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين Med Gulf، شركة وسطاء التأمين للحدوث U.I.B وشركة الشرق للتأمين وإعادة التأمين. وكانت جمعية شركات الضمان أقامت حفل كوكتيل قبل الافتتاح الرسمي على شرف المشاركين. وتم خلال عشاء الشرق تكريم الرؤساء السابقين في الاتحاد العام

الأخطار المؤمن عليها، وعدم وضوح توجهات أجهزة الرقابة في شأن ضوابط قبول ضمانات معيدي التأمين العرب، إضافة إلى انعدام الجدوى الاقتصادية لتواضع حجم الأقساط المستهدفة أو عدم وضوح وعدم الالتزام بالضوابط". وتحدث رضا خلال الجلسة بعنوان "مزيداً من التعاون العربي في مجال الاحتفاظ بالأخطار داخل البلاد العربية"، والتي رئسها رئيس مجلس إدارة شركة المهندسين للتأمين في مصر سمير متولي.

أما الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين ولجان المؤتمر فقد عقدت سلسلة اجتماعات استقبلتها بحفل تسلم وتسليم بين الرئيس الجديد للاتحاد العام العربي للتأمين للسدورة 2004-2006 إبراهيم ماطوسيان والرئيس السابق ناصر بن سالم البوسعيد، كما عقدت اجتماعات للجان المؤتمر ضمت لجنة مناقشة تقرير الأمين العام واللجنة الثقافية واللجنة المالية.

التوصيات

وأوصى المؤتمر بضرورة الإنفاذ والاستثناءات التي تتضمنها اتفاقية منظمة التجارة العالمية لجهة توفير اللبونة للدول النامية لدى دخولها في اتفاقيات تكامل إقليمية لتحرير التجارة في الخدمات، ودعا إلى دعم سياسة الاحتفاظ ضمن تجميعات إقليمية عربية لوجود قواسم مشتركة للأسواق التي تشترج تحت إقليم واحد، إضافة إلى الاهتمام بالتأمينات الخاصة ولا سيما منها تأمينات الحياة والتأمين الصحي وتوصية شركات التأمين بوضع تأمينات للسوقيات ضمن أولوياتها مع التأمين التكافلي لما تحققة من نمو ملحوظ.

ومن أهم التوصيات التي أقرها المؤتمر الاهتمام بتطوير الاستشارات في الموارد البشرية العاملة في مجال الاكتتاب وتسوية التحويزات والخبرة الاكتوارية، والاعتماد بتطوير أساليب التسويق الحالية والاعتماد على الأساليب التسويقية الجديدة كالتأمين عبر المصارف والبيع بواسطة الإنترنت، وتشجيع اندماج شركات التأمين الوطنية والإقليمية وتعزيز رؤوس أموال شركات إعادة التأمين العربية، دعوة هيئات الإشراف والرقابة إلى إدراج معيدي التأمين العرب والصناديق ضمن قوائم معيدي التأمين المسموح للشركات العربية الإسناد إليهم، الدعوة إلى دعم سياسة الاحتفاظ ضمن تجميعات عربية إقليمية والاعتماد بالتأمينات الغربية وتعبئة تأمينات الحياة والتأمين الصحي. ■



جانب من الحضور

الدورة 26 في جنه

كانت تأرجحت بين ليبيا، التي رغبت تدشين سياسة الإنفتاح باستضافة المؤتمر، وبين مملكة البحرين بفضل مركزها المميز لا سيما بعد سلسلة الخطوات التي اتخذتها خلال العامين الماضيين. ومع ذلك، فإن الدعوة السعودية أخذت طريقها إلى الإجماع نتيجة الحرص على التمسك بجواء الظاهر.

وافق المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين على عقد دورته 26 في مدينة جنه (السعودية) خلال العام 2006. وعلى الرغم أن الدعوة - الاقتراح جاءت مفاجئة لأنها حظيت بالإجماع نظراً إلى ثقل السوق السعودية وما تحفزه من فرص نمو كبيرة، والمعروف أن استضافة الدورة المقبلة

تتفوق تلك المسجلة في العالم نتيجة مبادرات عدد من الدول إلى تصدير اقتصاداتها. ولغت إلى أن ثمة حاجة إلى مزيد من التغيير لتمييز مكانة قطاع التأمين حيث لا يزال القطاع محسوراً في عدد من دول الشرق الأوسط من قبل شركات القطاع العام، مع استثناءات في المغرب والإمارات ولبنان. وتحدث أيضاً عن "نقص في التشريعات اللازمة لتطور قطاعات التأمين العربية علماً أن بعضها يشمل شواشاً بما قد يضرّ شركات الفشل ويؤثر سلباً على سمعتها".

المشاركة بين الضامن والمعيد

كما تطرق المؤتمرين إلى دور الشركات العربية الفعلي وضرورة مشاركتها الخطر مع معيد التأمين ولا يقتصر دورها على الوساطة بين المؤمن والمعيد. من هنا شدد عضو مجلس إدارة مجموعة ميونخ ري الألمانية كارل فيتيمان Karl Wittmann في الجلسة عن "الشراكة في الخطر - ضرورة مستقبل صناعة"، برئاسة مدير عام شركة الغفرة للتأمين في الإمارات د. مصطفى رجب، على ضرورة "أن يتعامل ضامنو الأخطار مع تحديات عدة أهمها الزيادة في كثافة الأخطار

وأشار إلى أنه "من مهمة معيدي التأمين تطوير حلول للتحديات يعرضها على الضامن لتحصين ظروف التعاون بينهم، وذلك من خلال تحويل قسم من المخاطر أو عبر عرض بدائل لزيادة رأس المال تساهم في تخفيف وطأة الخسارة على الليزانية أو من خلال توفير عدد من الخدمات التقنية". وأضاف مدير عام شركة اتحاد الخليج للتأمين وإدارة المشاريع القابضة في البحرين موفق حسن رضا أن "إخفاق شركات التأمين وإعادة التأمين العربية في الاكتتاب بحجم أكبر من الأقساط يعود إلى عدم توازن محافظ الشركات لوجود أخطار بمبالغ ضخمة وأقساط محدودة يسبب قلة عدد

مصر: أقطاب التأمين زادت 26,7 في المئة



خيري سليم ورئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين

بلغ إجمالي الأقطاب المحققة عن السنة المالية 2002-2003 في السوق المصرية نحو 3038 مليون جنيه مقابل نحو 2397 مليون في السنة المالية السابقة، أي بنسبة زيادة 26,7 في المئة. في حين قدر صافي الأقطاب المحققة بنحو 2048

مليون جنيه عن السنة المالية 2002-2003 مقابل 1664 مليوناً عن السنة المالية السابقة أي بزيادة نسبتها 1,23 في المئة.

وبلغ إجمالي التعميمات المدفوعة عن السنة المالية 2002-2003 نحو 1949 مليون جنيه مقابل نحو 1957 مليوناً عن السنة المالية السابقة أي بنسبة انخفاض 0,4 في المئة. وسجل صافي التعميمات المدفوعة ارتفاعاً وبلغ نحو 1268 مليون جنيه مقابل نحو 1107 ملايين عن السنة المالية السابقة أي بمعدل زيادة 14,5 في المئة.

وبلغ إجمالي الاستثمارات لغاية 30/6/2003 نحو 14688 مليون جنيه مقابل 11548 مليوناً في 30/6/2002 أي بنسبة زيادة 8,4 في المئة، أما صافي الاستثمار فحقق نمواً في 30/6/2003 وبلغ نحو 14054 مليون جنيه مقابل 12845 مليوناً بنسبة زيادة 9,4 في المئة.

وارتفعت حقوق حملة الوثائق في 30/6/2002 إلى نحو 10405 ملايين جنيه مقابل نحو 2940 مليوناً في 30/6/2002 أي بنسبة زيادة 12,7 في المئة. كما ارتفعت أيضاً حقوق المساهمين إلى نحو 3200 مليون جنيه مقابل نحو 2940 مليوناً أي بمعدل زيادة 8,8 في المئة.

أما صافي الأرباح المحققة فبلغ 481 مليون جنيه عن السنة المالية 2002-2003 مقابل 448 مليوناً عن السنة المالية السابقة، أي بزيادة نسبتها 7,4 في المئة، وارتفع عدد العاملين في قطاع التأمين نهاية السنة المالية 2002-2003 إلى 15446 شخصاً مقابل 15304 في نهاية السنة المالية السابقة، كما ارتفع عدد الوسطاء المسجلين لدى الهيئة المصرية للرقابة على التأمين إلى 7346 وسيطاً مقابل 7039 وسيطاً في الفترة نفسها.

أما صناديق التأمين الخاصة التي تضمها سوق التأمين المصرية فقد ارتفع عددها من 614 صندوقاً في نهاية العام 2002 إلى 618 صندوقاً في نهاية العام 2003.

مؤتمر الدمج والشراء مؤسسة مهنا فاونداتيشن



من اليمين: عبد الحافظ رؤوف خليل، إبراهيم مقلوسيان، الوزير أسعد دياب، إبراهيم مهنا وفاونداتيشن بورير

نظمت مؤسسة مهنا فاونداتيشن المؤتمر الإقليمي الأول للتفصيليين في قطاع التأمين (الدمج والشراء) في بيروت في 13 أيار/ مايو الماضي برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري وبمشاركة نحو 100 شخص من أكثر من 18 دولة عربية.

تحدثت في جلسة الافتتاح رئيس مجلس الأمناء في مؤسسة مهنا فاونداتيشن إبراهيم مهنا، والاختصاصية العليا في معهد الاستقرار المالي غونيليا بورير Gunilla Borer، وأمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين عبد الحافظ رؤوف خليل، ورئيس الاتحاد العام العربي للتأمين إبراهيم مقلوسيان وممثل رئيس مجلس الوزراء اللبناني وزير الشؤون الاجتماعية أسعد دياب.

وترأس مهنا جلسات العمل وتحدثت في الجلسة الأولى كل من الشريك الرئيسي لشؤون التأمين والمخبرات التعاقدية في البنك الدولي رودني ليستر Rodney Lester الذي تناول موضوع إعادة

هيكلية قطاع التأمين من وجهة نظر البنك الدولي، والأكثواري الاستشاري في أكلر بارتنرز Eklar Partners بول ماكروسان Paul McCrossan الذي تحدث عن دور الاستشاري في كيفية إدارة توقعات البائع والشاري.

وتناولت الجلسة الثانية وجهة نظر جهاز الرقابة على التأمين في عملية الدمج والشراء عرضها مدير عام هيئة التأمين في الأردن د. ياسل الهنداوي. وتناول خبير التقييم في مؤسسة مهنا وشركاه خدمات التصنيف كريس سيميونيدس Chris Symeonidis وجهة نظر الأكثواري الخنز ووكالة التصنيف.

ثم تحدثت في الجلسة الثالثة العضو المنتدب في سرادار إنفستمنت هاوس Saradar Investment House بول شكر الله عن اتباع التقييم الصحيح للموجودات والمستحقات كافة في زمن حوكمة الشركات Corporate Governance، وعرضت الأكثوارية الاستشارية في مؤسسة مهنا وشركاه- الخدمات الأكثوارية سالمين سيميونيدس Salminen Symeonidis إرتدادات عملية الدمج والشراء على ترتيبات إعادة التأمين. كما تناولت الشريك الرئيسي في مكتب أبو سليمان وشركاه للمحاماة وفدا أبو سليمان وجهة النظر القانونية لعملية الدمج والشراء بالنسبة لشركات التأمين التجارية.



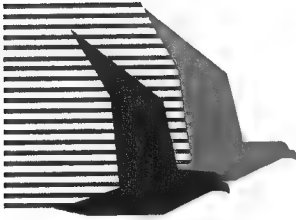
المشاركون في المؤتمر

الشركة السعودية العامة للتأمين ش.م.ب.م

Saudi General Insurance Co. E.C.

General Agent: Saudi General Investments Trading & Services Co.
(Member of Abdulaziz A. Al Sulaiman Group of Companies)

أكثر من ثلاثين عام في مجال التأمين
Over 30 Years of Insurance Services



جميع فروع التأمين All Classes of Insurance

حاصلة على شهادة أيزو
ISO 9001:2000 Certified Company



الرياض
هاتف: ٤٧٧٩١٨ (١٠)
فاكس: ٤٧٩٦٢٠ (١٠)
ص ب ٥١٦ الرياض ١١٦٢٢

الامارة العامة - جدة
هاتف: ٦٥١٦١٠ (١٠)
فاكس: ٦٥١٦٢٠ (١٠)
ص ب ١٨٦٦ جدة ٢١٤١١

Head Office Jeddah
Tel.: (02) 6516018
Fax: (02) 6511729
P.O. Box 1866 Jeddah 21466
Email:

Riyadh
Tel.: (01) 4792998
Fax: (01) 4792920
P.O. Box 5316 Riyadh 11432
Email:

Dammam
Tel.: (03) 8574388
Fax: (03) 8572317
P.O. Box 31432 Dammam 31431
Email:

Mailto:saudi.general@sigeneral.com.sa

Mailto:riyad@sigeneralinsurance.com.sa

Mailto:dammam@sigeneralinsurance.com.sa

أول مكتب إقليمي لعلوم التأمين



من اليمين: ابراهيم ماثوسيان، د. مصطفى هديب، عبد
الخالق رؤوف خليل، ويبدو وقوفاً: الوزير مروان
حماده (اليسار) وتاسير بن سالم اليوسعدي

توصل كل من رئيس جمعية
شركات الضمان في لبنان ابراهيم
ماثوسيان ورئيس الأكاديمية العربية
للعلوم المالية والمصرفية د. مصطفى
هديب إلى توقيع الاتفاق النهائي على
قرار افتتاح مكتب إقليمي لشؤون علوم
التأمين في مقر جمعية شركات الضمان
في لبنان، وذلك على هامش المؤتمر العام
الخامس والمشرين للاتحاد العام
العربي للتأمين الذي عُقد بين 10 و12
أيار/مايو 2004.

ويهدف الاتفاق إلى تأمين وتدريب
الكوادر والخبرات العاملة في أسواق
التأمين العربية.

البحرين: رخصة أولى للتأمين الشقيق

منحت مؤسسة نقد البحرين
مؤخراً بيت التمويل الخليجي ترخيصاً
لتأسيس أول شركة تأمين شقيق على
مستوى مملكة البحرين ومنطقة الشرق
الأوسط وذلك في إطار مركز البحرين
المالي، وفي وقت تحفّظت مصائد
المؤسسة عن الإفصاح عن حجم رأس
المال التأسيسي للشركة، كان بيت
التمويل أعلن في وقت سابق عزمه
تأسيس أول شركة للتأمين الشقيق
التكافلي في مملكة البحرين برأس مال
يُناهز 260 ألف دينار بحريني.



د. منذر صباريني

د. منذر صباريني

مدير المستشفى الدولي لأمراض العمود الفقري في برلين:

علاج الديسك بالزراعة والأنزيمات بدل الجراحة

برلين- د. إبراهيم محمد

أيام؛ وبعد مضي أسبوعين على إجرائها يمكن للمريض مزاولة حياته كالمعتاد ولكن من دون ألم، يضاف إلى ذلك أنها توكر نحو 50 في المئة من تكاليف المعالجة مقارنة بالعملية الجراحية.

□ ذكرتم أنكم تقومون أيضاً بزراعة الديسك بديل في حالة تآكل الديسك الأصلي، كيف يتم ذلك؟

□ يعتبر تآكل الديسك من أكثر الأمراض إثارة للألام المزمنة، وحتى قبل فترة قصيرة لم يكن أحد يعتقد أن هناك إمكانية للتعويض عنه بشكل جيد. غير أن التقدم الطبي في ألمانيا فتح الباب أمام ذلك على غرار عمليات زرع الجذع وغيرها. ويتم زرع الديسك عن طريق أخذ كمية قليلة من دينسك سليم من المريض نفسه ويوضع في جهاز خاص خاضع لطرق تساعد على تكاثر الخلايا الغضروفية، بعدها يتم خلط الخلايا مع بروتينات سليمة من دم المريض لتحصل في النهاية على كمية بديلة للديسك المفقود. وبعد الحصول على الكمية المطلوبة يجرى حقنها في منطقة الديسك المستأصل عن طريق إجراء خاصة ليتحقق بذلك شفاء المريض وتخلص من الآلام.

□ متى بدأ العلاج بهذه الطريقة؟

□ بدأ في العام 2002 ما يعني أنها طريقة حديثة للغاية وهي غير مستخدمة خارج ألمانيا حتى الآن. ومن مميزات هذه الطريقة لها والقيام بها لا يحتاج إلى أكثر من ثلاثة إلى أربعة أسابيع.

□ إلى جانب الخدمات الطبية، هل تقدم المستشفى خدمات إضافية خاصة بالمرضى غير المقيمين في ألمانيا؟

□ نعم، نحن نقوم بمساعدة المرضى على توفير متطلبات السفر والإقامة حسب رغباتهم، كما نوكر لهم مرافقين يتحشون بلغاتهم ويقدمون لهم خدمات التسوق والتنقل والترويج عن النفس، وغير ذلك من الخدمات الأخرى الذي يحتاجون إليها. ■

أكثر من 30 في المئة من سكان العالم يعانون من أمراض العمود الفقري، التي غالباً ما تكون غير قابلة للشفاء الكامل حتى بالعمليات الجراحية على الرغم من ارتفاع تكاليفها ومخاطرها الصحية أيضاً. ولكن المستشفى الدولي لعلاج أمراض العمود الفقري في برلين المتخصصة في هذه الأمراض نجحت في تطوير تقنيات وطرق للعلاج من دون عمليات جراحية تقليدية، حيث تتم معالجة حالات الانزلاق الغضروفي بأشعة الليزر أو الأنزيمات، في حين يعالج تآكل الديسك عن طريق زرع دينسك بديل مستخلص من خلايا غضروفية سليمة من جسم المريض، وهي طريقة حديثة بوشر بتطبيقها منذ العام 2002.

ميزاتها؟

□ بداية لا بد من القول إن هذه الطريقة تشكل بديلاً للعمليات الجراحية التقليدية، وهي طريقة تحتاج إلى تخدير موضعي فقط. وتمثل هذه الطريقة بإدخال أنبوب قطره أقل من ملم إلى المنطقة المصابة في الديسك، وهناك يتم تذويب القطعة المنزقة التي تضغط على العصب وتسبب بالألام الشديدة، وهكذا تخفف الضغط عن العصب ويزاح المريض من الآلام.

□ ومن أهم مميزات هذه الطريقة أن مضاعفاتها شبه معدومة، فبعكس العملية الجراحية لا ينتج عنها التصاق أو تليف أو خلل في ثبات العمود الفقري، كما أن إجراءها لا يتطلب التواجد في المستشفى سوى بضعة

□ الاقتصاد والأعمال التلت مدير المستشفى د. منذر صباريني وأجرت معه هذا الحوار:

□ كيف تتعاملون مع الشخص الذي يعاني من آلام الظهر في البداية؟

□ أول ما نقوم به هو التشخيص الدقيق لحالته بالاعتماد على التحاليل والتصوير بالرنين المغناطيسي، وفي ضوء نتائج التشخيص يتم وضع خطة علاج على مرحلتين: الأولى تهدف إلى التخفيف من الآلام، فيما تهدف الثانية إلى وضع برنامج بعيد المدى لتحسين وضع العمود الفقري وإعادة حيوية الديسك.

□ ما هي أبرز طرق العلاج التي تتبعونها؟

□ تختلف طرقنا من مرض إلى آخر. وتشمل هذه الطرق العلاج الطبيعي والتمارين الرياضية والتدليك لحالات الإصابة الخفيفة، وهناك العلاج بواسطة التيارات الكهربائية والحقول المغناطيسية الناعمة إضافة لأشعة الليزر. أما حالات الانزلاق الغضروفي فتتم معالجتها إما بأشعة الليزر أو بالأنزيمات لإزالة البزور أو الانزلاق من دون جراحة، وفي حالات تآكل الديسك تتم المعالجة عن طريق زرع دينسك بديل.

□ كيف تتم المعالجة بالأنزيمات وما هي

حقن خلايا غضروفية سليمة

مكان الديسك المصاب

استخدام الأنزيمات

لتذويب الجزء المتآكل

AWTTE

Arab World Travel and Tourism Exchange

October 7-10, 2004 BIEL, Beirut

Think Business, Think Tourism, Step Forward

AWTTE 2004

Organized by:



THE
METROPOLITAN
Dubai Hotel-Beirut

Gold Host Hotel Sponsor

Official Magazine

Middle East
Travel

Al-Iktissad Wal-Aamal Group

LEBANON: P.O.Box 113-6194 Hamra, Beirut 1103 2100; Tel: 961 1 780200, 799911 Fax: 961 1 780206/7

Web Site: <http://www.iktissad.com> E-mail: awite@iktissad.com



الحضور في جلسة الافتتاح وبها من اليمين: مدير عام مؤسسة الحبوب السورية د. اسماعيل اسماعيل، وزير الدولة عيات حارثي، رئيس الاتحاد العربي للصناعات الغذائية د. هيلم جفان، وزير الاقتصاد السوري د. نجسان الرفاعي، الأمين العام للاتحاد العربي للصناعات الغذائية د. فلاح جبر ووزير الزراعة د. عادل سفر

المؤتمر العربي الدولي للحبوب الفجوة الغذائية تتفاقم

دمشق - يارا عشي

ستراتيجي عربي للحد وللمعاضد أنواع الحبوب الخشنة، ودعوة الجهات الاستثمارية كافة لتمويل هذا المشروع الاستراتيجي.

وكان المؤتمر الخامس بق ناقوس الخطر نتيجة تفاقم فجوة الحبوب في الدول العربية. وأوضحت معطيات المؤتمر بأن العرب يستوردون 65 في المئة مما يستهلكون من الحبوب وأن الإنتاج الفعلي للحبوب عربياً يراوح بين 36 - 50 مليون طن في العام، في حين تصل الحاجة الفعلية إلى 90 مليون طن. ولذلك فإن الدول العربية تستورد ما قيمته 7,5 مليارات دولار من الحبوب سنوياً، كما بلغت المعطيات أن الفرد العربي الواحد يستهلك حالياً 288 كيلو غراماً من الحبوب، وعليه فإن الوطن العربي سيحتاج العام 2015 إلى 180 مليون طن من الحبوب، منها 57 مليوناً قمحاً.

وكشف المؤتمر عن أن الدول العربية تنتج صباح كل يوم نحو مليار رغيف خبز وهي تستورد معظم موائده الأولية، وأن 30 في المئة من العرب يعانون من نقص غذائي حاد حتى أن هناك مليون حالة وفاة للأطفال سنوياً بسبب هذا النقص (ما عدا أطفال العراق).

وحسب الخبراء أن للمؤتمر، فإن رجال المال والأعمال العرب ما زالوا يستثمرون في الدول الأجنبية، ولنلحق دعاءهم للمؤتمر

خروج المؤتمر العربي الدولي الخامس للحبوب الذي أقيم في أواسط شهر أيار / مايو الماضي في دمشق، بمجموعة من التوصيات دعت إلى إعطاء المزيد من الاهتمام بقطاع زراعة الحبوب والمركز على الارتقاء بالإنتاجية الميكانيكية لوحدة الأرض. ودعت التوصيات إلى إيجاد نظام مراقبة يُعنى باستغلال كافة الأراضي الزراعية، وتشجيع إقامة شركات عربية مشتركة لإنتاج الحبوب للمستهلك، والعمل على تحسين اختيار المواد الأولية الداخلة في تصنيع الخبز، وإجراء مسح عربي شامل لقطاع مظاهر الحبوب الغذائية وإيجاد خطط حبوبية لإنتاج أرغفة خبز مناسبة ومغذية، وتنمية وتطوير التجارة العربية البينية من الحبوب ومنتجاتها، وإجراء مسح شامل ميداني للمشروعات العربية القائمة. كما شملت التوصيات دعوة المستثمرين العرب والمصارف العربية لتوجيه بعض من استثماراتهم لإقامة المصانع الزراعية الصناعية الحبوبية وإقامة خزين استراتيجي قومي للحبوب يتم توزيعه على أربع مناطق جغرافية على امتداد الوطن العربي بحيث يكفي لتلبية الاحتياجات الاستهلاكية للقمح كمرحلة أولى لمدة ثلاثة أشهر ومن ثم لمدة ستة أشهر، إضافة إلى إيجاد مخزون

للحجوة نحو الاستثمار الزراعي داخل الدول العربية لتقليص الفجوة الحبوبية والغذائية. وأكد مدير عام مؤسسة الحبوب السورية د. اسماعيل اسماعيل أن رجال الأعمال العرب يبرزوا نزوعهم إلى توظيف الأموال في الخارج بعدم وجود دراسات جدوى حقيقية وكاملة للمشروع الزراعي في الدول العربية.

ويبدو أن اختيار دمشق مكاناً لعقد المؤتمر الخامس مرده إلى نجاحات سورية في الانتقال من العجز إلى الوفرة في إنتاج الحبوب. فقد اجتمع المؤتمر على أن سورية هي الدولة العربية الوحيدة التي حققت أمناً غذائياً وهي الوحيدة التي لا تستورد القمح بل تصدر الفائض منه، كما أنها استطاعت أن تخطو خطوات واسعة في مجال زيادة صادراتها وفتح أسواق جديدة؛ وفق المعطيات فإن إنتاج الحبوب فيها تضاعف 10 مرات حيث تخطى من 450 ألف طن العام 1960 إلى 4,9 ملايين طن العام الماضي، حتى أنها استطاعت تصدير 806 آلاف طن من القمح.

وخلال فترة المؤتمر، علمت الاقتصاد والأعمال، أن بحثاً جرى بين الوفدين السوري واللبيبي لتصدير كمية كبيرة من القمح السوري وبالسعر المطلوبة، وأن سورية صوّتت العام الماضي 500 ألف طن من الشعير إلى الأردن و650 ألف طن من القمح و100 ألف طن من الشعير إلى الجزائر و100 ألف طن من القمح و50 ألف طن من الشعير إلى مصر و25 ألف طن من القمح إلى تونس و200 ألف طن من القمح إلى العراق و60 ألف طن من القمح إلى الإمارات العربية. ويبدو أن سورية تَصْصِر حالياً منتجات حبوبية مصنعة إلى أكثر من 50 بلداً عربياً وأجنبياً. ■

Get ahead

with the Winning formula



International Express / Freight Forwarding / Domestic Express / Logistics / Shop & Ship-mail



بدر العوجان

العضو المنتدب لشركة العوجان الصناعية

نصف إنتاجنا للتصدير ونبني مصنعاً في دبي

الدهام - قطار زيدان

شركة العوجان الصناعية تعتبر من المصانع الرئيسية في قطاع إنتاج العصائر، وتبلغ حصتها السوقية نحو 18 في المئة.

«الاتقصاد والأعمال» زارت مقر الشركة ومصنعها في الدمام وأطلعت على التطوير الحاصل في خطوط الإنتاج، والتقت العضو المنتدب للشركة المهندس بدر العوجان، وكان لها معه حديث تناول التطورات الاقتصادية في المملكة وأوضاع الشركة وخططها المستقبلية.

الشخص الجيد، وحافظ عليه. الإشكالية في كيفية التخلص من الموظف الخاسر. نظام العمل والعمال يحذ من ذلك. ولكن على الرغم من العوائق الكثيرة، هذا لا يمنع من أننا قمنا بتوظيف عدد كبير جداً من السعوديين. نحن كسعوديين ليس لدينا ثقافة عمل. لكن علينا البدء في معالجة الموضوع.

مستعدون للإنتفاخ

كيف ترون جاهزية الشركات والمصانع السعودية لمواجهة المرحلة المقبلة، وتحدياتها، المتمثلة في الإنتفاخ الأسواق واشتداد المنافسة؟

بعض القطاعات لديها من القوة بحيث تستطيع أن تتغلب على العقبات، وبعض القطاعات الأخرى لا تزال ناشئة، مثل الزراعة وبعض القطاعات الصناعية.

إن قطاع العصائر، مثلاً، من القطاعات المتقدمة جداً على مستوى الشرق الأوسط، سواء من ناحية الكلفة أو الجودة. الجودة في قطاع العصائر من ضمنها ما يدخل تحت مظلة صناعة الحلوى، وعليها أن تحرص على المحافظة

وقد يكون الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ميزة تنافسية. بشكل عام من الجيد أن تكون هناك منافسة، وقد يكون لهذه الاستحقاقات أن تركز انتباهها على المستقبل. يجب التخصص بما نحن أقوى به، ما هو موجود لدينا. قد يكون هناك بعض السياسات الانضمام، لكني أرى أنها إيجابية إذا استغلنا استغلالاً للاستغلال الأمثل.

ما مدى جاهزيتكم أنتم، كشركة العوجان؟

نحن نعمل دائماً بخطى حثيثة لرفع مستوياتنا في شتى المجالات، القدرات البشرية، التقنيات الجديدة، بحيث نكون دائماً على أتم الاستعدادية للتنافس. هذه استراتيجيةنا منذ البداية. منذ نهاية الستينات وضع الأخ عادل العوجان (رئيس مجلس الإدارة الحالي للشركة) الأسس والعلايم، بحيث تكون الشركة مستعدة للمستقبل، ويوضع مستقر، بحيث نستطيع التنافس بشكل فعال. لقد وضع جميع الأسس ولا يزال قائم السيفينة.

كما أنه لا يمكننا أن نخرج متفهمين في علم الخضاء إذا كنا قروننا أن نكون بلداً بتروكيماويات. أيضاً في قطاع البتروكيماويات، علي أن أختار الإختصاصات وقد أحتاج إلى 100 فني ومهندس واحد، لكي أستطيع استثمار الطاقات الموجودة. يجب أن يتكاتف قطاع رجال الأعمال وقطاع الدولة. الخيارات الموجودة عند قطاع رجال الأعمال أكبر من الخيارات عند الحكومة. قطاع الأعمال لديه جواز عالي، الدول تتنافس على جذب الاستثمارات، وعليها أن تحرص على المحافظة على الأموال الداخلية للإستثمار فيها وعدم خروجها.

«لا أعتقد أننا بحاجة إلى العمل على جذب الإستثمارات الأجنبية. لو استطعنا جذب الأموال السعودية للجودة في الخارج، أو نصفه على الأقل، لما أحتاجنا إلى إستثمارات أجنبية. وعلينا أن لا نكون طيارين للإستثمارات، وبالتالي فإن الإستثمارات الأجنبية تأتي لوحدها».

«لدينا خلل مركزي هو في التخطيط، كيفية تحديد الأولويات ووضع الأهداف، وكيفية وضع الخطط لتحقيق الأهداف».

«لأسف، الوقت لا يسمح لنا بالتراخي. إذا تراخينا ومشينا بسرعة 20 كم/س، فالأخرون يمشون بسرعة 200 كم، أو أكثر».

ما هي المصاعب التي تواجهونها في عملية توظيف الوظائف؟

«صعوبة إيجاد الشخص الذي نحتاجه، وإذا استطعنا إيجاد الاختصاص من الصعب إمكانية التخلص من الموظف الذي لا يؤدي وظيفته على أكمل وجه. نحن نبحث عن

بدا الحديث مع المهندس بدر العوجان عن سمورة الوظائف، فكانت ردة فعله كالآتي: «لن نقوم أبداً باستبدال أي موظف أجنبي لأسباب السعودية، هذا ليس برنامحن، مؤكداً على أهمية العنصر البشري في الشركة، وضرورة إعطاء الثقة والتشجيع، ما يساهم بنمو العمل، وبالتالي زيادة الحاجة إلى التوظيف، نحن لا نضمن الوظيفة لدى الحياة، وإنما نؤمن الأدوات اللازمة التي تضمن للعنصر البشري وظيفه مدى الحياة عندما أرى عند فئتنا. فعلمية السعودية أن تكون بالإحلال».

«السعودية» ليست بالإحلال

«أنا أؤمن بضرورة إيجاد خطة وطنية لتوظيف أكبر عدد من السعوديين، نحن أتيننا من داخل المجتمع، لدينا واجبات وطنية والتزامات تجاه الوطن، ومن واجباتنا الإستثمار في الداخل وأن نوظف من الداخل، لكن يجب أن تكون الشركات مستعدة لاستقبال الناس وتدريبهم. أنا بدأت الآن بالتخطيط لتوظيف أكبر عدد من السعوديين، سنحتاج إلى 20 أو 30 سنة لنجاح العملية. كيف أضع الخطط الجليل المقبل، كيف أخطط له مسيرته العملية، كيف أغرس عنده حب العمل، وتقدير العمل؟ هذا هو السؤال».

«علينا أن نحاول توجيه الطلاب إلى الاختصاصات التي نحن كوطن بحاجة إليها وحسب إمكانيات الطلاب أنفسهم وقدراتهم. نحن للأسف نتخرج 100 مهندس وليس لدينا 5 فنيين، بينما قد يحتاج قطاع الأعمال إلى 100 فني ومهندس واحد. هناك خلل في التخطيط».

ما هو حجم إنتاج الشركة، وما هي حصصكم من أسواق المصنّات في المملكة، وتصيب الصادرات؟

تمثل المصنّات أكثر من 80 في المئة من حجم أعمال المصنّع، وصل حجم المبيعات للشركة 700 مليون ريال في العام 2003، نسبة 50 في المئة من المبيعات نصّرت إلى خارج أسواق المملكة، وتستوعب أسواق المنطقة 50 في المئة من صادراتنا. تقلّد سوق المصنّات في المملكة بـ 400 مليون لتر، وتبلغ حصة العوجان 18 في المئة من سوق المصنّات. كما تصل حصصنا من سوق البيرة غير الكحولية 41 في المئة.

إلى دبي

ما هي استراتيجية الشركة لنفاحية الاستثمارات الخارجية، وقد بدأت بإنشاء مصنع في دبي؟

تعتمد الاستراتيجية المبتعّة على كيفية تنمية السوق من ناحية المبيعات والتوزيع، لتحصل إلى كمية معينة من الطلب، تساعدنا على أن ندعمها بإنشاء مصنع.

التصنيع يعتبر نتيجة وليس غاية. الهدف هو كيفية تنمية الأسواق ومن خلال ذلك سيأتي التصنيع، الخطوة تسمح بإنشاء خمسة مصانع، خلال الخمس أو السبع سنوات للخطوة. وهذا يعتمد على نمو الأسواق. وقد بدأنا بإنشاء مصنع في دبي.

ماذا اخترتم دبي لإنشاء أول مصانعكم خارج المملكة، وما هو حجم استثمار المصنع؟

تعتبر سوق الإمارات العربية المتحدة في مقدمة الأسواق الخارجية بالنسبة لنا، ولدى دبي ميزة تنافسية، فهي تتميز بسهولة إجراء المعاملات، سهولة بناء المصانع، إدخال وإخراج الأموال وسهولة الإستيراد والتصدير... وهذه كلها ميزات تنافسية جاذبة للإستثمار.

يبلغ حجم الإستثمار 125 مليون ريال، وسيكون جاهزاً نهاية العام الحالي.

التجديد والتطوير

ما الذي يميّز منتجات العوجان عن المنتجات المنافسة في السوق؟

نحن نبذل جهوداً كبيرة لفهم متطلبات المستهلك، ونحاول بالقياس جهد ممكن تلبية المتطلبات. لقد وفّقنا بفضل التجديد والإبداع والتطوير. كنا سباقيين في مجالات كثيرة، وكنا أول من ابتكر تعبئة المصنّات في حلب في العام 1986، ومن أول المصانع في تعبئة العوجان في قرابير من الزجاج، وفي استخدام العبوات العائلية البلاستيكية.

هذا أعطانا ميزة تنافسية. كنا دائماً

شركة العوجان الصناعية

تأسست شركة العوجان الصناعية في العام 1905، وتتخذ من الدمام شرق المملكة العربية السعودية مقراً رئيسياً لها. تنتج الشركة مشروبات: فيمنو، راني، هاني، كندا، دراي وهي صاحبة العلامة التجارية لشربا المشعري الخالي من الكحول باريكان في الشراب الأوسط وبعض دول أفريقيا.

كما إن الشركة هي للوزع الوحيد للمعتدات لمنتجات الشوكولاته كانديري وعلكة ريفليز.

تبلغ الطاقة الإنتاجية للمصنع 250 مليون لتر سنوياً، تصدر الشركة 50 في المئة من إنتاجها إلى عدد من الدول العربية والأفريقية والآسيوية والأوروبية وأمريكا الشمالية.

وصل حجم مبيعات الشركة إلى 700 مليون ريال في العام 2003.

موفّقين بجودة عالية من الإمكانيات البشرية التي تحمل معنا، وهي تشكل 70 في المئة من مكونات النجاح. نحاول قصارى جهدنا أن نكون قريبين من المستهلك واحتياجاته. ماذا عن برامج تطوير القدرات البشرية؟ نحن نستثمر في القدرات البشرية على المستويات كافة، والمطابقة تختلف من مستوى إلى آخر. لدينا برامج للفنيين، برامج للذين على رأس العمل، وصولاً إلى تمويل دراسات عليا للموظفين.

شركة مساهمة

عقدتم مؤخراً بتحويل الشركة من ذات مسؤولية محدودة إلى شركة مساهمة مقفلة، ما الهدف، وما هي الخطوات التي ستتبع؟

نحن شركة إقليمية ذات تفكير عالمي. نتوقع أن تؤثر علينا التغييرات الحاصلة في العالم، وعمليّة العولمة، وعليّنا أن نكون مستعدين لأي تغييرات مستقبلية، وأحسن صيغة تكون في التحول إلى شركة مساهمة استعداداً لأي تغيير مستقبلي (طريقة اتخاذ قرارات واضحة، فصل بين الإدارة والمساهمين...).

هل من ثمة لإنشاء شراكة مع جهات محلية أو عالمية؟

نحن نهوّل الشركة لاستقبال الفرص التي قد تأتي إلينا، ما نقوم به هو تجهيز بيئتنا من الداخل، من ناحية البنية التنظيمية، ومن

الناحية الإدارية، لتتمكن من النظر إلى الأهداف الأخرى. لدينا الأدوات اللازمة لاتخاذ القرارات السريعة في الوقت المناسب.

هل من ثمة لفصل المنتجات إلى شركات منفصلة؟

نحن ندير المنتجات كشركات مستقلة، يأتي الفصل إذا كان من فائدة في ذلك، وحالياً لا نرى من فائدة.

هل هناك حرب أسعار قوية في قطاع المصنّات في المملكة، إلى أي مدى يمكن أن تؤثر سلباً على جودة المنتجات المطروحة وما هو موقفكم منها؟

إذا أحسنّا الطن وفلنا أن الجودة لن تختار، فحرب الأسعار هذه تعتبر خسارة وطنية. السعر أصبح أقل من سعر التكلفة، لا بد أن يتم التحرك فيها بطريقة أو بأخرى. قليل من المنافسة يقيد في تحسين الجودة، والتقليل من الكتلالية، ولكن إذا وصلت إلى حد معين قد تؤثر على الجودة.

بالنسبة لنا نحاول أقصى جهدنا أن لا ندخل في حرب أسعار القطاع الذي يعاني من حرب أسعار لنا موجودين فيه. استراتيجية الشركة محاولة تجنب أي حرب في الأسعار. نحن نبذل أقصى جهدنا كي نكون مبدعين.

هل من ثمة لتنويع منتجاتكم، والتوسع نحو قطاعات جديدة مثل المياه مثلاً؟

نقطة البداية هي احتياجات السوق، وليس في القدرات التصنيعية. فلسفتنا أننا شركة تسويق وليس شركة تصنيع. نتّج إذا وجدت الحاجة. ونحن نبذل قصارى جهدنا بعدم التوقف.

كيف تقيمون، كرجال أعمال، وتيرة الإصلاحات الاقتصادية في المملكة؟

لا يمكن تصديق موقف من أي شيء إلا بمقارنته بالأخرين. فلنقلنا أنفسنا مع وتيرة الإصلاحات الحاصلة في بقية دول العالم، وقد نكون الأبطأ.

يجب أن لا نغفل أنها بدأت لكن سرعتها موضوع آخر. من الجيد أننا عرفنا أنه لا بد من القيام بشيء، لكن التغييرات الحاصلة حولنا في العالم سريعة جداً، وعليّنا اللحاق بها.

هل من ثمة للدخول باستثمارات جديدة، والإستفادة من فرص التخصيص المطروحة في المملكة؟

كانت الاستراتيجية لدينا قبل 15 سنة التوزيع، لكننا قررنا التركيز والتخصص، وقد أحرزنا لذلك. لا زلنا نرى فرصاً في مجال تخصصنا، ففضل التخصّص والتخصص، بدلاً من التوسّع والتوسّع وغير مميزين. سنستمر السياسة حسب ما هي مرسومة. ■



"ساكو" السعودية: من المحلية إلى الإقليمية

الزائر للفرع الجديد للشركة السعودية للعدد والأدوات "ساكو"، في الرياض، يظنه أقصى ما يمكن أن يصل إليه طموح شركة ناجحة، فالفرع الجديد "عالم ساكو" يعتبر من أكبر المخازن المتخصصة في تطوير المنزل على مستوى المملكة، يضم تحت سقف واحد ثلاثة عشر قسمًا متخصصًا توفر للمستهلكين أكثر من 30 ألف صنف. ويصل حجمه إلى خمسة أضعاف معدل معارض "ساكو". لكن للشركة السعودية للعدد والأدوات "ساكو" حساباتها المختلفة، ليس أقلها "التحول إلى شركة مساهمة بعد خمس سنوات بالترافق مع توسع إقليمي وتنويع في القاعدة الاستيرادية من حيث التركيز على السوق الصينية، مع أن الأولوية دائماً للصناعات المحلية"، كما يقول المدير التنفيذي في "ساكو" هيثم الحميدي، في حديث مع الاقتصاد والأعمال، هنا نصه:

عليه، وتوفير العمالة، التي تخضع بدورها لدورات "ساكو" التدريبية. لا شك أن مكن قوة هذه التجربة في أن الطرف الآخر يعرف منطقته جيداً ولديه علاقاته اللينة ويترجم ذلك قوة تسويقية وتوسعاً في انتشار "ساكو" داخل المملكة. ولكن على الرغم من العناصر الإيجابية هذه، يراودنا شعور بأن هذه الخروج ليست لـ "ساكو" 100 في المئة.

في المحصلة استطاع القول أننا مرتاحون لهذه العلاقة.

...ومنتجات صينية

وما الجديد على مستوى قاعدةكم الاستيرادية؟

يرتكز مفهومنا في هذا الإطار على العلاقات الجيدة مع كافة للصانع العالمية. ومن ثم تقديم منتجاتها بأفضل الأسعار وضمن الخدمة المميزة للمستهلك المحلي، ما يضعنا دائماً في موقع السعي نحو الأفضل لاختيار المنتج الجيد ذات المواصفات العالية، من دون أن يلغى ذلك أولوية للصانع الوطنية وإحلال منتجاتها قدر المستطاع مكان المستورد منها.

لذلك ليس مستغرباً أن نتوسع نحو الصين لاستيراد المنتجات المناسبة والمعرزة لموقعنا في السوق، وأود أن أشير هنا، أنه على الرغم من العلاقات الجيدة التي تربطنا بالشركات الصينية المتميزة بسعرها ونوعية منتجاتها، يبقى لنا مواصفات خاصة في الاستيراد من الصانع الأجنبية كافة، صينية وغير صينية، والتي تتوافق بالطبع مع المواصفات والمقاييس السعودية.

لكن الأمور بدأت تتغير الآن وأمسى للموظف السعودي يبرهن من جدارته يوماً بعد يوم.

أما في الشق المالي فإن علاقتنا بالمصارف السعودية جيدة ومتينة وتعود إلى فترة طويلة، حيث يقوم القطاع المصرفي السعودي بدور إيجابي على صعيد قطاع الأعمال السعودي.

فرونتايلر محلي..

وماذا لم تنعكس هذه الحقائق توسعاً، الله إقليمي، حتى الآن؟
"لم نشعر بعد بأن السوق السعودية قد تشبعت تماماً، لكن ذلك لا يلغي توجيهنا إلى التوسع الإقليمي للمنتج أن يبدش بعد خمس سنوات".

وبهدف تغطية الطلب في السوق السعودية، كنا أطلقنا منذ سنوات عدة فرونتايلر محلي في كل من خميس مشيط وتبوك. التجربة ناجحة لارتكازها على الثقة في اختيار المكان، بعد موافقة إدارة "ساكو".



"عالم ساكو" في الرياض الأكبر بين المخازن المتخصصة في المملكة



12 معرضاً تطرح 45 ألف منتج
من 6 آلاف مصنع



على ماذا تستند "ساكو" في نظرتها إلى المستقبل؟

تعتبر "ساكو"، بشقيها التجزئة والجملة، والتي تأسست في العام 1985، أكبر الشركات الناشئة في مجال تجارة العدد والأدوات في المملكة، حيث تصل الوكيل المعتمد لعدد من كبرى الشركات الأمريكية المتخصصة في هذا المجال واللوزع الرئيسي المعتمد لجموعة إيه سي هارووير الأمريكية، ما يجعلها توفر اليوم أكثر من 45 ألف منتج تم انتقاؤها بعناية من بين آلاف مصنع، ما يحقق لها تميزاً في الجودة وزيادة ضخمة في الطلب على منتجاتها.

من جهة أخرى يبلغ عدد معارض ساكو 12 معرضاً منتشرة في ثماني مدن رئيسية في المملكة، وتراوح مساحة المعرض الواحد منه ما بين 1500 - 2500 متر مربع، ويغزو إجمالي المعارض التي يتم عرضها في أي من هذه المعارض أكثر من 41 ألف منتج تغطي كافة الاحتياجات المهنية والمكتبية والمنزلية والترفيهية.

ولـ "ساكو" ثلاثة فروع لتجارة الجملة، تتواجد في كل من الرياض وجدة والخبر، وتدار بواسطة 75 موظفاً مؤهلاً ومتخصصاً وتوفر لعملائها خدمات التوصيل والتكيب والصليح.

"تركز فلسفتنا الإدارية على السعي المحدث لاستقطاب الكوادر وتدريبها للانخراط في مسيرة الشركة. الأولوية طبعاً لليد العاملة الوطنية، من خلال تعاوننا الناجح مع صنوقي تنمية الموارد البشرية، وإن كانت هناك عقبات عديدة واجهتنا في البداية، تمثلت بعدم التزام بمقاييم العمل.

الجال للخدمات العقارية خدمة المستشار العقاري الشامل

فالشركة، كما يقول، تقوم بالتوثيق والرصد اليومي لكافة التغييرات والتدولات في السوق العقارية ما يمنح التقييم سمة الصادقية والواقعية التي يقف وراءها كبار مؤهل يستخدم الوسائل الحديثة في توثيق الصفقات العقارية وإعداد دراسات الجدوى بناءً على أفضل أساليب التقييم العقاري.

تطور النشاط العقاري

عن أداء القطاع العقاري الذي شهد نشاطاً ملحوظاً في دول الخليج خلال السنتين الأخيرتين، يقول العصيمي: "إن ذلك يعود لعوامل عدة من بينها حالة الاستقرار السياسي الذي أوجد نوعاً من الثقة في المنطقة. وقد لاحظنا إقبال عدد كبير من المستثمرين نظراً لما يتمتع به العقار من جاذبية سواء من ناحية العائد أو الأمان، إضافة إلى أن الدول الخليجية وخصوصاً الكويت لا تفرض أية ضرائب على العقار الأمر الذي يخفض تكلفة المشاريع، كما أن تيمت أحداث 11 أيلول/سبتمبر أدت إلى عودة الكثير من رؤوس الأموال نتيجة المضايقات التي واجهها المستثمر العربي عموماً والخليجي خصوصاً، في الولايات المتحدة، أضف إلى ذلك انخفاض معدلات الخوارج، ما دفع المستثمرين للتوجه نحو الاستثمار العقاري، وتتل كافة المؤشرات إلى أن العقار سيستمر بالارتفاع خلال السنتين المقبلتين على الأقل".

أما بالنسبة للكويت، فيقول العصيمي: إن السوق الكويتية لا تزال بحاجة إلى كافة أنواع الاستثمارات العقارية سواء على مستوى الشقق السكنية الصغيرة والكبيرة أو المجمعات التجارية، وهذا ناتج عن الانفتاح الذي انتهجته الحكومة الكويتية من خلال السماح لـ 34 جنسية بالدخول إلى الكويت من دون تأشيرة دخول، والتسهيلات الممنوحة للوافدين، إضافة إلى كون الكويت بوابة رئيسية للاستثمار في العراق.

ومن ناحية أخرى، ساهم تعديل قانون تسبيل الأبناء بقيام عدد من المستثمرين بهدم العقارات القديمة وبناء أخرى حديثة للاستفادة من تلك النسب ما ساهم بارتفاع أسعار الأراضي.

تشهد الكويت قيام عدد من المجمعات التجارية والسكنية، وهذا دليل على الانعاش وحالة الرخاء التي تعيشها البلاد نتيجة ارتفاع مستوى الدخل ورغبة المواطنين والوافدين بالاستفادة من التسهيلات التي تقدمها الحكومة الكويتية. كما أن السوق الكويتية تتميز بأكثرة وتنوع الفرص الجيدة ما يجعل المستثمرين يقبلون بقوة على السوق. ■



د. العصيمي

دولة الإمارات وشركة "سافلز" الأسترالية اللتين تعدان من الشركات الرائدة في مجال التطوير والتسويق العقاري التجاري، كما أثمرت أيضاً اتفاقات تعاون مع كبرى الشركات المتخصصة في مجال التدريب لتقديم دورات عقارية في بعض الدول الخليجية.

يشير إلى أن شركة "الجال" ستفتتح قريباً مكتباً عقارياً في لبنان لتقديم خدماتها العقارية المختلفة في السوق اللبنانية.

مستشار عقاري

وكرّزت الشركة على خدمة الزبائن متنتهجة الواقعية والصادقية "حيث أن دراساتنا واستشارتنا العقارية تعتمد على الدراسات الواقعية والتقديرات المدروسة التي تساعد أصحاب العقارات والمشاريع على اتخاذ القرارات الاستثمارية الصحيحة والاستفادة من أساليب عملنا في عمليات التقييم والبيع والشراء"، يوضح العصيمي.

إنعاش القطاع العقاري في الكويت

سيستمر لمدة سنتين على الأقل

تأسست شركة الجال للخدمات العقارية في الكويت سنة 1989، وقد اقتن اسمها منذ البداية بتقييم العقارات وعمليات الوساطة والاستشارات العقارية في السوق.

تتميز الشركة بالقدرة على تسويق وتأجير للمجعات السكنية والتجارية، إضافة إلى إجراء دراسات الجدوى للمشاريع العقارية على أنواعها.

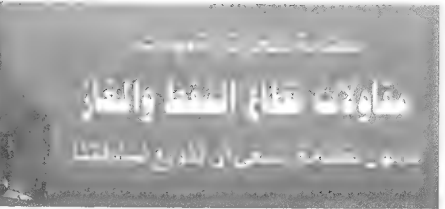
رئيس ومدير عام شركة الجال بدر العصيمي يقول: "إن الشركة تميزت منذ تأسيسها بتنوع خدماتها، إذ قمنا بتقديم مزيج من الخدمات والاستشارات العقارية النابعة من خبرتنا المحلية والإقليمية. وقلنا حلولاً عملية وواقعية لعملائنا في القطاع العقاري بأفضل المستويات من حيث المهارة والخدمة والخبرة، ووفقاً للمقاييس والمواصفات العالمية".

تتخذ الشركة حالياً مجموعة من المشاريع على مستوى التطوير العقاري والدراسات العقارية.

وعلى مستوى البورصات، تقوم الشركة حالياً بإعداد دراسة الجدوى الاقتصادية ووضع السياسة التسويقية والتأجيرية لمشروع يُعد من أكبر المشاريع التجارية في الكويت، إذ تتعدى مساحته 150 ألف متر مربع، هذا بالإضافة إلى مشاريع عدة أوكلت للشركة سابقاً من قبل شركات عقارية كبيرة مثل شركة أجيال العقارية الترفيهية التي تعمل على تطوير مجموعة كبيرة من العقارات التي تعتبر من أفضل المجمعات العقارية في السوق الكويتية.

تقدم شركة الجال أيضاً خدمة التدريب العقاري، وفي هذا الإطار، يقول العصيمي: "لقد وظفنا خبرتنا ومعلوماتنا في سبيل خدمة العاملين في القطاع العقاري عن طريق تنظيم دورات عقارية متخصصة، كما استعان بنا عدد من الجهات الرسمية والأهلية لتقديم هذه البرامج والدورات نظراً لما تتمتع به الشركة من احتراف وخبرة لا يتوفران لدى الآخرين".

إلى ذلك، قامت الشركة بالتوسع على المستويين المحلي والإقليمي حيث أثمرت اتفاقيات تعاون مع شركة "استكو" العالمية في



إضافة إلى مبنى مديرية الشغل في دير الزور.

القطاع الخاص

ويبدو أن شركة كرامة تفكر حالياً بتنوع نشاطاتها من خلال الاستثمار في مشاريع صناعية وزراعية وسياحية مع الإشارة إلى أن المهندس مأمون كرامة كان يمتنى تنفيذ مشاريع في قطاعي الزراعة والثروة السمكية.

وعن القطاع الخاص السوري قال كرامة بأن هذا القطاع يجب أن يغير تفكيره كوكيل وأن يصبح هو المستثمر المباشر في قطاعات الاقتصاد السوري، وأضاف أن هناك إمكانية لهذا التغيير، فالشركات السورية تلمب دوراً إقليمياً في مجال الإنشاءات الهندسية وهناك كفاءات وأمكانات جيدة في سورية، ولذلك فعلى القطاع الخاص أن لا يتعامل بعقلية الصفقة التجارية وأن يتحول إلى التفكير الاستراتيجي. وعن إيمانه بضرورة أن يلعب القطاع الخاص دوراً اجتماعياً إضافة إلى دوره الاقتصادي قال كرامة أنه صاحب مبادرة لإنشاء جامعة الفرات الخاصة في دير الزور وأن شركة كرامة تتحمل تكلفة دراسة الجدوى الاقتصادي والحصول على الموافقات لإقامة هذا المشروع الذي تحتاجه المنطقة الشرقية من سورية. وهو يسعى حالياً لإيجاد مساهمين لتنفيذ هذا المشروع الاجتماعي الكبير، كما أن شركة كرامة تقوم برعاية فرقة موسيقية وهي فرقة زرياب السورية.

ويرى مأمون أن من بين أهم صفات رجل الأعمال الناجح أن يكون شخصية عامة مثقفة مع كاريزما اجتماعية وأن لا يعتمد على مقدار حساباته في المصرف بل يركز على ما يسجل من حضور على سبيل العمل والإنجاز. ويأمل بأن يسعى رجال الأعمال وخصوصاً من الجيل الجديد للصاعد بتوسيع الأفق وتحسين الثقافة العامة. ■

فني. وقال كرامة أن شركته وكّمت عقد خدمات إنشائية وهندسية مع شركة الفرات للخط السويدي لتنفيذ أعمال الصيانة الميكانيكية في حقول الفرات في دير الزور بقيمة نصف مليار ليرة سورية. وقال: "إن العمل جاري حالياً لتصديق هذا العقد من خلال الدخول في مناقصة عدد من المشاريع الجديدة. وأكد أن هدف الشركة أن يكون لها حجم أعمال مهم وعقود متنوعة مرحلة لاحقة تمتد حتى 15 عاماً مع الحفاظ على مستوى ثابت من الإنتاج في موازاة الاكتشافات النفطية والغازية الجديدة في سورية. ويشار هنا إلى أن الشركة وقّعت عقداً مع شركة "إينا" الكرواتية لتقديم تسهيلات وتجهيزات وخدمات ومكاتب، كما تقوم حالياً بإنشاء الطرق والواقع وعقود التصويل للمفارات.

السمعة فالرؤية

ويتحدث مأمون كرامة عن شركته وكأنها جزء منه ويقول: "المرحلة الأولى من عمل الشركة كان ولا يزال إنجاز الأعمال بشكل صحيح وبناء اسم للشركة. أما المرحلة الثانية فالهدف منها هو الأرباح المادية. وبضيف: "بنت الشركة علاقات طويلة وعميقة مع موظفيها الذين جعلتهم يشعرون بالانتماء ويأن مستقبلهم مرتبط بنجاحها. ومأمون كرامة الذي استقطب خيرة الشباب السوريين للعمل في الشركة بنفذ برنامجاً يرمي إلى استقطاب موظفين جدد وإحافهم بدورات لتطوير المهارات الإدارية.

وقال المهندس كرامة أن الشركة تبحث دائماً عن تطوير نشاطاتها وتنويعها لتكون شركة للمقارلات العامة ولتحصل على عقود لأعمال الطرق والجسور والمباني الخدماتية ومحطات المياه وقال: "شركة منماك" تنفذ حالياً مبنى الشؤون المدنية في الحسكة بقيمة 90 مليون ليرة، ومشفى "مجنين" في منطقة البوكمال بقيمة 50 مليون ليرة،

دمشق - الاقتصاد والأعمال

بخلاف رجال الأعمال الذين يتوجهون عادة للعمل في المدن الرئيسية إن لم نقل في المواسم، فإن المهندس مأمون كرامة انتقل إلى العمل في مدينة دير الزور الواقعة في أقصى شرق سورية، حيث أسس فيها مع أخوته "شركة كرامة للتجارة والتعهدات". ولا يرى كرامة مدير عام الشركة أي غرابة في ذلك، ففي دير الزور كانت نشاته ودراسته الابتدائية، وفيها كان والده مزارعاً ومربيًا وتاجرًا للادوات الزراعية. ومأمون كرامة خريج مهندساً معمارياً من جامعة دمشق في الثمانينات من القرن الماضي، وبسبب ميله إلى الأعمال فكر في تأسيس شركة لتقديم الخدمات للشركات المحلية والأجنبية العاملة في قطاع النفط والغاز.

وخلال الفترة بين 1984 و 1989 عملت شركة "كرامة" في مشاريع بسيطة تتعلق بصيانة الطرق والمباني وغيرها من الأعمال الخدماتية من خلال تعاقد مع شركات أميركية وهولندية وبريطانية ومصرية وإماراتية. واليوم، وبعد مضي 15 عاماً على انطلاق الشركة، يرى مأمون كرامة بأن التجربة كانت مرضية. فالشركة الأم والشركات التابعة لها، أصبحت من بين أهم الشركات العاملة في قطاع الخدمات النفطية في سورية. فشركة "منماك" تقوم بالأعمال المدنية وشركة "ميماك" تنفذ الأعمال الميكانيكية والكهربائية، أما شركة "أراميا" فتتخصص بالخدمات الحفلية. وخلال هذه الفترة تطور حجم الشركة التي بدأت بـ 5 موظفين لتضم حالياً 250 موظفاً و 500 عامل

خاص ... خاص

توجه مصرفي ثلاثي نحو سورية

تبلورت مؤخراً الصيغة النهائية لتوجه مصرفي عربي نحو سورية تختلف عن الصيغ التي اعتمدت حتى الآن. فقد تمّ التقدّم من السلطات السورية المختصة بطلب الترخيص لتأسيس مصرف مشترك تضمّ لأكثر من ساهمين فيه ثلاثة مصارف عربية هي: بنك بيروت (لبنان)، بنك الإمارات الدولي (الإمارات)، بنك قطر الوطني (قطر).
ولم أنّ المصارف الثلاثة ستمتلك حصصاً متساوية من أصل شريحة الـ 49 في المئة وهي النسبة المحددة لغير السوريين وفقاً لقانون المصارف الخاصة في سورية، أمّا نسبة الـ 51 في المئة المتبقية فهي من نصيب المساهمين المحليين.
ولا تتوقع أوساط المصارف الثلاثة أن تستكمل إجراءات الترخيص والموافقات وسائر المعاملات الأخرى خلال العام الحالي، الأمر الذي يعني أنّ المناظرة الفعلية ستكون أوائل العام المقبل.

بنك الإمارات مكتب تمثيل في طهران

حصل بنك الإمارات الدولي على موافقة السلطات الإيرانية المختصة على افتتاح مكتب تمثيلي للبنك في طهران، ليكون بذلك أول مصرف عربي يدخل السوق الإيرانية من هذا الباب.
والعروف أنه سيكون لهذه الخطوة انعكاسات إيجابية على بنك بيروت نظراً إلى تحالف هذا الأخير مع بنك الإمارات الدولي الذي يمتلك نحو 8 في المئة من أسهم البنك اللبناني.

المحتويات

- العضو المنتدب لجموعة سويسيه جنرال فيليب ستيون: وجودنا تاريخي في المنطقة وسنغزّه بشراكات مع أبنائها 138
- بورصة الكويت: ترقي وتقلبات على إيقاع إعمار العراق وأسعار النفط 140
- المصارف الإسلامية: توسع وتحديات 142
- أخبار المصارف 143

رأي

التوسع عبر الحدود

برز مؤخراً في الأوساط المصرفية الدولية الحديث حول الدمج عبر الحدود والخارات في ظل تقلص مجالات التوسع السريع للمصارف الكبرى داخل الولايات المتحدة بعد العمليات الكبيرة التي تمت هذا العام، وأهمها شراء "بنك أوف أميركا" مصرف "فليت بوسطن" وتملك "جيب مورغان تيليس" مصرف "بنك وان" في صفقات ضخمة بلغت قيمتها 47 و58 مليار دولار على التوالي. ويرى بعض المراقبين أنّ الاتجاه للبلد لا بد أن يكون للدمج عبر الحدود الجغرافية بعد ضيق مجالات التوسع المحلي في معظم الدول الغربية.

حتى الآن، تعتبر عمليات الدمج بين مصارف في دول مختلفة محدودة جداً وتقتصر على عمليات شراء مصارف صغيرة ومتخصصة في مجالات عمل معينة، مثل تملك مصرف HSBC العام الماضي مصرف أميركي متخصص في التسليف الاستهلاكي هو "هاموس هول"، وشراء رويال بنك أوف سكوتلاند المصرف المحلي الثاني في منطقة نيو إنجلاند هو "سيتيزنز بنك". كما سرت شائعات مؤخراً حول صفقات ممكنة بين "بنك أوف أميركا" و"باركليز" البريطاني وبن "سيتي بنك" و"ديويتش بنك" الألماني، لكنها لم تتحقق نظراً لاستخدامها بحوالز سياسية كانت أقوى من المنافع الاقتصادية التي يمكن جلبها من مثل هذا التقارب؛ إلا أنّ الرغبة في التوسع تتأكد حين نرى أنّ نسبة 60 في المئة من رساميل المصارف في دول أوروبا الشرقية أصبحت اليوم في أيدي أجنبية، معظمها مصارف من أوروبا الغربية.

لا شك أنّ المصارف العربية يمكنها الاستفادة من هذه الاتجاهات الجديدة في البحث عن شبل التوسع والتمويل لدى المصارف الدولية الكبرى. فهي أيضاً بدأت تواجه صعوبات في النمو المحلي في ضوء ضيق الأسواق المحلية في معظم البلدان العربية، كما نعتق أنها عاؤاً عدة في التوسع عبر الحدود نتيجة اختلاف القوانين ومستوى المصرف بين بلد وآخر، إضافة إلى أنّ عدداً من البلدان العربية هي حديثة العهد في الانفتاح على الخارج ما يجعلها أكثر حذراً في التعامل مع طلبات الدمج القادمة من دول أخرى.

لكن هذه الاختلافات والعوائق ليست في النهاية أكثر صعوبة مما هي عليه في الدول الأوروبية أو الولايات المتحدة. وقد بدأت بعض المصارف العربية بسلوك هذه الطريق، كان آخرها البنك الأهلي للنقد في البحرين، الذي اشترى حصّة في مصرف كويتي ومؤخراً حصّة في بنك قطر الأهلي، وبنك الكويت الوطني الذي يتوقع أن يحمّلك 20 في المئة من "بنك غرينديز قطر". غير أنّ هذه التجارب المتفرقة والصغيرة نسبياً لا تكشف عن الغرض الحقيقية الكامنة وراء عمليات الدمج عبر الحدود والتي يمكن أن تقدم خيارات إضافية للمصارف العربية للاستمرار في النمو، تاهيك عن الفوائد العديدة التي قد تحققها نتيجة التّخوّج الجغرافي والخدماتي الذي تؤمنه طريقة الدمج هذه. ■



العضو المنتدب لمجموعة سوسيته جنرال فيليب ستيرن:

وجودنا تاريخي في المنطقة وسنعرّزه بشراكات مع أبنائها

القاهرة - محمود عبد العظيم

والأعمال - بحديث شامل بمناسبة زيارته للقاهرة للمشاركة باحتفال مرور ربع قرن على إنشاء البنك الأهلي سوسيته جنرال، مشيراً إلى أن ذلك ساهم في دفع مصارف سوسيته جنرال إلى قيادة أسواق التجزئة في دول مثل مصر والأردن وتونس والمغرب، ليس ذلك فحسب بل إن "سوسيته جنرال" تدرس التوسع في أسواق وإعدة في دول المنطقة مثل البحرين والسعودية ولبنان، ما يعكس رغبة المجموعة كما يقول ستيرن، في خلق شراكة نموذجية تفتح آفاقاً واسعة للتعاون الاقتصادي بين ضفتي المتوسط ويجعل من مجموعة سوسيته جنرال آلية فاعلة لضمان تدفق استثماري جيد من دول الشمال الأوروبي إلى "حديقة الغناء الخليفي" للسوق الأوروبية وهي دول جنوب وشرق المتوسط.

تهدف الاستراتيجية الجديدة لمجموعة سوسيته جنرال إلى تعزيز وجودها التاريخي في المنطقة من خلال شركاء وحلفاء محليين للعمل كمؤسسة مالية وطنية وليس كمؤسسة أجنبية. كما تهدف إلى تنويع الخدمات بحيث يكون النشاط المصرفي مظلة لأنشطة التأمين والتأجير التمويلي والتمويل العقاري وإدارة الأصول البخر. إضافة إلى تطوير الخدمات لتشمل مختلف الشرائح فيتحول التركيز إلى خدمة الجمهور وليس النخبة فقط، وهو ما بدأت المجموعة بتنفيذه منذ خمس سنوات، على حد تعبير العضو المنتدب لمجموعة سوسيته جنرال فيليب ستيرن، الذي خص "الاقتصاد

مصرفية تعتمد على التكنولوجيا الحديثة وقد اختبرنا مثل هذه المنتجات وحققنا نتائج مرضية مثل "الإنترنت بانك"، "البنك المحمول" وكذلك خدمة الـ "Foma Bank" كما نضع في أجندتنا المستقبلية إدخال نشاط إدارة الأصول في أسواق المنطقة العربية حيث من المعروف أن مجموعتنا تمثل أحد أكبر المصارف الأوروبية في هذا المجال إن تدبير أصولاً تقتر قيمتها بنحو 284 مليار يورو حسب إحصاءات كانون الأول/ديسمبر 2003 إلى جانب خدمات المشتقات والتمويل الهيكلي. كما تتضمن استراتيجية المساندة التي اعتمدتها مجموعة سوسيته جنرال لأسواق الشرق الأوسط مخرراً ما يطلق عليه "مصارف القنوات المتعددة" وهو مفهوم، حسب ما يقول فيليب ستيرن، يسمح لعملائنا بالوصول إليها في أي وقت وفي أي مكان وبالطريقة التي يريدونها. لذلك نحن الآن نطبق هذا المفهوم في كل الدول. فمن المهم أن يكون عملائنا قادرين على الحصول على الخدمات البنكية حتى بعد إغلاق الفروع والحصول على المعلومات التي يريدونها في الحال وعلى دراية تامة بكل ما يحدث لتعاملاتهم وصفقاتهم التجارية بشفاية ملقطة.

توسع جغرافي

وإذا كانت مجموعة سوسيته جنرال تتمتع بتواجد قوي في العالم العربي حيث تمتلك حالياً مصارف في كل من: المغرب، الجزائر، تونس، مصر، لبنان، الأردن والإمارات العربية المتحدة، وتصل شبكة فروع المجموعة في هذه المنطقة إلى 500 فرع

الاستراتيجية الجديدة لمجموعة سوسيته جنرال المصرفية في المنطقة العربية يطلق عليها فيليب ستيرن "استراتيجية المساندة لحلفاء الشراكة البيرو متوسطة". وقال ستيرن: "نحن ننظر في عين الاعتبار إلى أهمية أسواق المنطقة العربية ليس لتعزيز نمو أعمالنا المصرفية فحسب، بل ألساندة حلفائنا التاريخيين خصوصاً هؤلاء الحلفاء الملقعون على اتفاقيات للشراكة الأوروبية للمتوسطة. ونسعى لتطوير الطاع المصرفي عبر طرح آليات جديدة للعمل تعتمد التكنولوجيا وسيلة والتنمية المجتمعية هدفاً. فمن نواحي من كتب خطط دول المنطقة للانعتاق من أسر انخفاض معدلات التنمية وتضائل الاستثمارات الأجنبية ومن ثم نسعى لأن تلعب مجموعتنا دوراً على هذا الصعيد".

لذلك تتضمن الاستراتيجية الجديدة لمجموعة سوسيته جنرال العمل وفق رؤية شاملة كما يقول ستيرن، مشيراً إلى أن نشاطها لن يقتصر على العمل المصرفي البحت الذي سيكون الشجرة التي تنطلق منها فروع عدة تعمل في مجالات مساندة مثل تأمينات الحياة والتمويل التأجيري، ففي السوق المصرية

على سبيل المثال أطلق البنك الأهلي سوسيته جنرال - تأسس في العام 1978 ويبلغ رأس ماله حالياً 500 مليون جنيه مصري - شركات عدة شقيقة تمثل أنزعا مالية واستثمارية له وتعمل في المجالات الثلاثة السابقة. أيضاً نسعى لأن نقود السوق المصرية ذاتها في مجال تقنية المعلومات والاتصالات عبر طرح خدمات

استراتيجيتنا الجديدة في المنطقة تركز على خدمة الجمهور وليس النخبة فقط



نتطلع إلى تعزيز وجودنا في أسواق
جديدة مثل السعودية والبحرين

يعمل بها 75 ألف موظف، فإن للجموعة تتطلع لمزيد من فرص التوسع في هذه المنطقة في حال توافر المناخ القانوني المناسب والعلاقة الودية مع الحكومات المحلية والبنوك المركزية. لذلك نحن ندرس حالياً أسواقاً أخرى عدة تشمل المملكة العربية السعودية والبحرين وتركيا وفور انتهاء هذه الدراسة سنقرر شكل التوسع الجغرافي في هذه الأسواق.

سياسة التحالف والمشاركة

وما يميّز مجموعة سوسيته جنرال في المنطقة العربية، حسب فليب ستيون هو أن المجموعة تعمل عبر تحالفات تاريخية مع شركاء محليين حيث لا تهتم المجموعة بالتملك الكامل للمصرف التاريخ لها بل تفضل صيغة المشاركة، المهم أن تكون شراكة جيدة فنحن لا نريد أن نعمل كبنك فرنسي أجنبي في أي سوق عربية بل نريد أن نعمل كبنك وطني يضم مستثمرين محليين وشاركين في سوق رأس المال في البلد الذي نتواجد فيه. ونحن راؤون تماماً عن هذه الصيغة التي تحقق أهدافنا في الوقت الراهن، إننا نخلق الباب أمام ما يمكن أن يحدث غداً وهل هناك ثمة فرص جديدة بالاقتران أم لا فسياسة اقتناص الفرص هي سياسة للمصارف العالية ومنها "سوسيته جنرال" فإذا ما لاحظت في الأفق أماناً فرص أفضل يتطلب الفوز بها صيغاً مختلفة فسنقتنصها بطبيعة الحال ولن نقتف متريدين أمامها. ففي الجزائر بدأتنا من الصفر قبل 4 أعوام واستطعنا تكوين شبكة تضم 30 فرعاً حالياً. وفي المغرب نتواجد منذ 50 عاماً ولدينا هناك 200 فرع. وفي تونس لدينا شراكة مع بنك MIB التونسي حيث تملك 52 في المئة وكعد سادس بنك في تونس حسب ترتيب المصارف هناك في العام الماضي.

كما أن لدينا تحالفاً مع بنك مسقط في سلطنة عُمان، ولكن دعنا نعتزف أن سياسة تغيير سعر الصرف في بعض البلدان العربية تُضغيت من دخولنا لهذه الأسواق فنحن نفضل الأسواق التي تتمتع بالتحرير المالي الكامل.

وحول تفصيل "سوسيته جنرال" العمل في الأسواق المرتبطة باتفاقيات شراكة مع أوروبا الموكدة بعد مرحلة التركيز على تعزيز مفهوم البنزينس الفرائكفوني، قال ستيون: "دعني أصحح هذا المفهوم الذي ساء لدى الكثيرين، فنحن بنك فرنسي الهوية عالمي الطابع والهدف. ونحن نتعامل هذه الأيام بذكرى مرور 140 عاماً على إنشاء البنك - ونخدم 15 مليون عميل في مختلف أنحاء العالم ولدينا 2750 فرعاً و90 ألف موظف - 40 في المئة منهم خارج فرنسا - ومصرفنا هو الخامس في الترتيب على المستوى الأوروبي وثالث أكبر بنك في أوروبا من حيث الاستثمارات والشركات وثمان أكبر بنك من حيث الرسالة السوقية، ونحصل على 55 في المئة من عوائدنا من خدمات

الترجمة ورايع أكبر بنك في العالم من حيث إدارة الأصول، أما رايحنا فنقتدر بنحو 2,5 مليار يورو ونعمل في 28 دولة. نحن إننا بنك عالمي يمزج بين الخبرة والأدوات والآليات المختلفة التي تتناسب مع كل دولة على حدة ولكن ذلك لا يعني أننا نتعقب خطى "البنزينس يورو موسطي". إننا رايما نسبقه بخطوات ترفع رايته وتغتر فرسه المستقبلية وهذا يحقق أهداف البنك

نسعى لمساندة حلفائنا التاريخيين في الدول الموقفة على اتفاقيات الشراكة الأوروبية المتوسطية



العمل المصرفي سيكون مظلة لأنشطة متنوعة مثل التأمين والتمويل التأجير

ومصالح الأسواق التي نعمل فيها؛ فنحن نعتبر قناة لجذب الاستثمارات الأوروبية للأسواق العربية وليس الاستثمارات الفرنسية فقط. أما في ما يتعلق بالفرانكوفونية يجب ألا ننسى قاعدة مقاضا أن "البنزينس" ليس له جنسية ولكي نكون الرقم واحد في العالم في مجال تمويل الفرنسين فلا يمكن أن نخدم الفرنسيين فقط. فقط، يعزز هذه النظرة أننا ندرس بنجدية التعاون مع مصارف عدة في بلدان منطقة الخليج العربي خصوصاً وأن تجربة هذه البنوك في مجال الترجمة المصرفية ناجحة تماماً ونحن معجبون بهذه التجربة حيث اكتشفنا أن العرب لديهم قدرة هائلة على العمل المصرفي باستخدام التكنولوجيا المتقدمة أكثر من أي بلد آخر. أيضاً هناك تجوية بنوك الاستثمار الناجحة في بعض بلدان المنطقة خصوصاً مصر ولبنان. كل ذلك يعطينا إشارات للعمل بنجدية نمو توسيع أنشطتنا والاستفادة من الفرص المتاحة.

تقول ذلك رغم أن الاقتصاد في المنطقة يمر بمرحلة حرجية وصعوبات هائلة ولكن كل الأسواق شهدت مثل هذه الصعوبات ونجت من التغلب عليها، والمطلوب عربياً هو تعزيز الشفافية ودعم الخصخصة.

فرص واعدة في مصر

وفي ما يتعلق بالسوق المصرية وتجوية البنك الأهلي سوسيته جنرال قال إن الاقتصاد المصري يتحسن خصوصاً في مجالات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات إلى جانب وجود فرص هائلة في مجالات التشييد والكهرباء والنفط والغاز. فنحن نمول إنشاءً عملية إنشاء أكبر محطة لتوليد الكهرباء في مصر كما قمنا بإنشاء المقر الرئيسي الجديد للبنك الذي تكلف 80 مليون جنيه وهو استثمار طويل الأجل ولا يمكن تقييمه تحت الأوضاع الاقتصادية الحرجة في الوقت الحالي وبالمثل عند افتتاح شركات جديدة تابعة للمجموعة فنحن نقف في مصر رغم الأوضاع الصعبة التي تسود الاقتصاد الآن.

أما بالنسبة للبنك الأهلي سوسيته جنرال فقد اكتسب خبرة كبيرة إضافة إلى نغمة المضطرب ولقد تأثر هذا النمو بزيادة الميزانية كما يتت متابعة أعمال البنك بصورة جيدة والتقليل من المخاطر هو أهم أهدافنا. أما من ناحية الربحية فإن أداء البنك مرض جداً إن ارتفع صافي الدخل بين العامين 1999 - 2003 بمعدل 141 في المئة وارتفع صافي الربح بمعدل 82 في المئة والعائد على حقوق الملكية زاد 25 في المئة ويعتبر العائد على حقوق الملكية كبير بالنسبة لمعدل العائد الخاص بمجموعة سوسيته جنرال. وفي السنوات الأربع الأخيرة احتل البنك المركز الثاني في ترتيب أكبر البنوك الخاصة في مصر كما يعد أحد أفضل المؤسسات المالية

الواعدة في السوق المصرية والدليل على صحة ذلك هو أن "دارشميلون" يعتبر نموذجاً للنجاح الحقيقي بعد تواجده دام 25 عاماً وبالنسبة للأهلي سوسيته جنرال "في المرحلة المقبلة هو أن يكون بنكاً مرجعياً لكبرى الشركات في مصر إضافة إلى القيام بجميع الصفقات التجارية لهذه الشركات وتطوير محفظة العملاء من الأفراد. ■

نرفع راية "البنزينس" الأوروبي المتوسطي ونمهد الطريق أمامه



نفضل العمل في أسواق تتمتع بالتحرير المالي الكامل

بورصة الكويت ترقب وتقلبات على ايقاع إعمار العراق وأسعار النفط



تسلطت الأضواء على بورصة الكويت في ظل التقلبات التي شهدتها السوق الشهر الماضي وسط تزايد التوتر حول اتهامها للاستقالي بعد الارتفاعات الكبيرة التي سجلتها منذ حرب العراق العام الماضي. ويعود جزء كبير من هذا التوتر إلى الاختلاف الجذري في الرأي بين فريق يحد أن أسعار الأسهم ارتفعت كثيراً وأصبحت تفوق قيمتها الحقيقية، وفريق آخر يعتمد على التناقص الجيدة للشركات الكويتية وأرباحها المتزايدة باستمرار ليدعم رأيه بأنه لا يزال هناك مجال لأسعار الأسهم بالارتفاع.

وفي الواقع شهد شهر ايار/مايو الماضي تذبذبات عدة في الأسعار، حيث سجلت البورصة في الأسابيع الأولى تراجعاً كبيراً في الأداء وصفه البعض بأنه تراجع "تصحيحي"، لتعود وترتفع في الأسابيع التالية إثر إعلان 49 شركة من أصل 111 شركة مدرجة في السوق عن ارتفاع أرباحها بنسبة 55 في المئة للفصل الأول 2004. في

الواقع إسفاد الكثير من الشركات المدرجة من التمسك للمحوظ في نتائجها منذ العام 2003 لوضع خطط توسع إقليمي تتجاوز العراق، خصوصاً بعد تأخر انطلاق جهود إعادة الإعمار، سعيًا وراء المزيد من التنوع في مصادر الدخل والعمل بهدف تخفيف الأثر السلبي لأي تراجع مفاجئ وغير متظر في الاقتصاد الكويتي.

إلا أن آفاق الاقتصاد الكويتي، ومعه تطلعات نمو الشركات الكويتية تحسن أكثر في الشهرين الأخيرين إثر ارتفاع أسعار النفط إلى أعلى مستوياتها منذ بداية التسعينات. وهذا ما دفع، في رأي الكثيرين، أسعار الأسهم مجدداً إلى الارتفاع ليخفق مؤشر السوق الحاجز النفسي البالغ 5 آلاف الشهر الماضي. والسؤال الذي يطرحه اليوم عدد من المتعاملين هو مدى إمكانية استمرار ارتفاع الأسعار بعد النمو الكبير الذي حققته العام الماضي والذي قارب الـ 100 في المئة، خصوصاً في ظل تضائل احتمالات استمرار ارتفاع أسعار النفط في المدى القريب.

لكن السؤال الحقيقي الذي يجتذب الكثيرين طرحه هو مدى احتمال حدوث انهيار في الأسعار في حال تغير الأفاق الاقتصادية للكويت بشكل مفاجئ أو تأخر مشاريع الإعمار في العراق إلى أجل غير مسمى؟ الواقع، أنه على الرغم من مرور نحو 22 سنة على قضية سوق المناخ، فإن الكثيرين لا يزالون يذكرن هذه الأزمة التي استمرت نتائجها وذيلها لسنوات عديدة، كما يتخوفون من تكرارها كلما حدث ارتفاع ملحوظ في البورصة المحلية. كذلك، فإن فائض السيولة الكبير في السوق المحلية إلى جانب معدلات الفوائد المتدنية يعززان من إمكانية اشتداد المضاربات في البورصة.

غير أن العامل الرئيسي الذي يقلق البعض هو أن جزءاً مهماً من أرباح عدد من الشركات الكويتية يأتي من ارتفاع قيمة استثماراتها في أسهم شركات محلية أخرى. فكلما ارتفعت أسعار أسهم هذه الشركات ارتفعت أرباح الشركات المستثمرة فيها ما يؤدي بدوره إلى ارتفاع أسعار أسهم هذه الأخيرة، وهكذا دواليك. والخوف هنا هو أن تنكسر هذه الدائرة المغلقة متسببة بهبوط أسهم كل الشركات بشكل متزامن وشامل ما ينعكس سلباً على أداء السوق ككل.

من جهة ثانية، فإن معدلات الفائدة المتدنية قد شجعت الكثير من المستثمرين الأفراد على الاستدانة من المصارف لشراء الأسهم في البورصة المحلية والاستفادة من أثر الرافعة لتحقيق أرباح إضافية من دون زيادة المخاطر بشكل فائق، بالإضافة إلى ذلك، فإن إنشاء سوق الخيارات على الأسهم المحلية (Options) يمكنه أن يزيد المخاطر في السوق بشكل مضاعف نظراً لأن أدوات الخيار تسمح بالدخول في عقود على أسهم بمبالغ ضخمة مقابل دفع قيمة محدودة نسبياً كتمن للعقد نفسه.

لكن ما يخفف من هذه المخاوف هو أولاً الوعي الذي أصبح منتشرًا في السوق والذي لا شك أدى إلى إبطاء نسبة ارتفاع أسعار الأسهم الكويتية هذا العام مقارنة بالعام الماضي. أضف إلى ذلك أن السوق انطلقت بعد أكثر من ثلاث سنوات من الجمود الفائق في بورصة الكويت، الأمر الذي جعل أسعار الأسهم دون قيمتها الحقيقية بنسب كبيرة وهو ما زال مستمراً حتى اليوم في رأي بعض الراغبين، بالنظر إلى أن ارتفاع أسعار النفط قد حسّن آفاق النمو بشكل ملحوظ، حيث يتوقع أن يصل معدل سعر برميل "برنت" إلى 30 دولاراً العام 2004 ككل وهو أعلى معدل سنوي منذ الثمانينات. ■

برعاية وحضور

بإدارة رئيس مجلس الوزراء اللبناني السيد رفيق الحريري
ومعاوني وزير التجارة اللبناني نهر التيمر به كروج

أسبوع الأرز في لبنان

Biel - Beirut

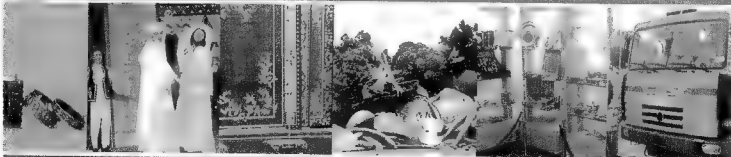
14-19 June 2004



تعليم

الشركة العامة للتأمين والتأمين

الجزء 46



المصارف الإسلامية: توسع وتحديات

إلى التوسع خارج حدودها الجغرافية، مع الاتجاه مؤخراً نحو دخول أسواق جديدة لم تكن مطروحة في السابق كالسودان مثلاً، بعد أن أصبحت معظم الأسواق العربية الأخرى مشبعة نسبياً بالمصارف، كما أن العديد من المصارف التجارية العربية أصبحت تقدم منتجات مالية إسلامية مختلفة تراوح بين الودائع وصناديق الاستثمار التي توفّر في أدوات وأسواق تتماشى مع الشريعة الإسلامية، بل إن بعضها يتفوق على المصارف الإسلامية البحتة في تقديم بعض الخدمات المالية الإسلامية، كما بالنسبة لصناديق الاستثمار التي يقدمها البنك الأهلي التجاري في السعودية. قبل ذلك بسنوات عدة باشرت مصارف أجنبية كبرى، وفي مقدمتها "سي تي بنك"، إلى إنشاء وائر خاصة مستقلة لديها لتقديم الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية الإسلامية، حيث ساهمت بشكل فعال في تطوير المصرفة الإسلامية وإيجاد قنوات حديثة ومتنوعة للاستثمار على الطريقة الإسلامية.

ولاشك أن تطور المصرفة الإسلامية في العديد من الأسواق العربية قد دفع إلى إعادة النظر في قرارات إنشاء مصارف إسلامية جديدة، مثل "بنك البحرين الوطني" الذي كان حصل في آب/أغسطس الماضي علىخصة لتأسيس شركة مالية إسلامية وعُدل عن رأيه مؤخراً، في حين أُرُج "بنك البحرين والكويت" قراره بإعادة إعمارش "بنك الخليج الإسلامي" الذي أسسه العام 1999 بالشراكة مع "المستثمر الدولي" لكنه ما زال خامداً حتى الآن.

هذا ما يشير إلى ازدياد تحديات العمل المصرفي حسب الشريعة الإسلامية في ضوء تطور السوق والأعباء فيها مع تنامي الحاجة إلى إيجاد منتجات وخدمات متميزة ومجددة وتنافسية تستجيب لحاجات العملاء من الخدمات المالية والمصرفية الإسلامية. لكن نجاح المصرفة الإسلامية هو أيضاً سلاح ذو حدين، حيث أن تطور المنتجات المالية الإسلامية قد يحولها إلى مجرد سلع يمكن لأي مؤسسة مصرفية أو مالية تقديمها، سواء كانت إسلامية أم لا. ■

أي مشروع كبير في دول مجلس التعاون الخليجي من شريحة مرتبة حسب الشريعة الإسلامية.

كما أخذت المصارف الإسلامية تتمتع بشعافية متزايدة في ظل صبور المعايير المحاسبية الإسلامية الطموحة، مع صدور إطار توجيهي للعمل المصرفي الإسلامي وتشريعاته في البحرين، والذي يأخذ في الاعتبار المعايير المحاسبية التي طورتها "هيئة المحاسبية والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية" والتوجهات المختلفة التي أصدرتها لجنة "بازل" الدولية. وقد فرضت التشريعات الجديدة على المصارف الإسلامية في البحرين تطبيق معدل الملاءة الجديد الذي أصدرته الهيئة ابتداءً من الفصل الأول 2002، كما أصدرت توجيهات خاصة حول حدود التعامل وتنوع الموجودات وإدارة الاستثمارات والسبيلولة ومتطلبات جديدة لإدارة المخاطر والسلوك الإبداعي (Corporate Governance)، بالإضافة إلى إصدار شروط محددة لتعيين لجان التدقيق الداخلي حسب المعايير الدولية تفرض أن يكون معظم الأعضاء بمن فيهم الرئيس من خارج الجهاز التنفيذي للمصارف. لكن هل هناك فعلاً حاجة إلى هذا العدد المتزايد من المصارف الإسلامية؟ إن ضيق الأسواق المحلية واشتداد حدة المنافسة في بلدان عربية عدة باتا يدفعان المصارف القائمة

إلى أن تكافئ المصارف الإسلامية في الفترة الأخيرة بطرح أسئلة عديدة حول هذه الظاهرة اللطيفة في مرحلة تتطلب بالآخرى ضم الجهود والدمج استعداداً لانضمام البلدان العربية إلى اتفاقية التجارة الحرة في الخدمات المالية. لكن يبدو أن إغراء استقطاب شريحة واسعة من العملاء في سوق تقدر بأكثر من 200 مليار دولار حالياً يشكل جانباً أكيداً للعديد من المصرفيين. وفي الأشهر القليلة الماضية، ظهرت مصارف إسلامية عدة جديدة في دول عربية مختلفة، نذكر منها بنك بوبيان في الكويت وبيت التمويل العربي في لبنان، إلى جانب تأسيس أول مصرف إسلامي في بريطانيا من قبل مستثمرين خليجيين، وتحول كل من بنك الشرق الأوسط (التابع لبنك الإمارات الدولي) وبنك الشارقة الوطني وبنك الجزيرة السعودي والبنك العقاري الكويتي إلى مصارف إسلامية.

إن تزايد عدد المصارف الإسلامية يفيد المصرفة الإسلامية من جوانب عدة، فهو يشكل عاملاً أساسياً وراء نمو السوق المصرفية والمالية الإسلامية وتطور أدواتها وتقنياتها. وهو ما يسهم بدوره بإيجاد مجالات لاستثمار فائض السيولة في هذا القطاع وتحقيق توازن أكبر بين الموارد المالية (الإسلامية) (الخصخصة) واستخداماتها المحدودة، كما يسهم في تعزيز الكفاءة والانتاجية عبر تحسين الظروف التنافسية وزيادة الخيارات المتاحة للمستثمر والمقرض على حد سواء.

وقد أصبحت المصارف الإسلامية تتمتع بحصانة أكبر من السابق مع صدور قوانين خاصة للمصرفة الإسلامية في العديد من البلدان العربية، كان آخرها الكويت. كما تزايدت قدرتها على توظيف فائض سيولتها بعد إنشاء السوق المالية الإسلامية الدولية ومركز إدارة السيولة في البحرين العام 2002، إضافة إلى اتجاه البحرين نحو إصدار صكوك إسلامية بهدف تنشيط السوق المالية الإسلامية، حيث تجاوزت قيمتها المليار دولار منذ بدء إصدارها في أيلول/سبتمبر 2001. ومن الملاحظ أيضاً نجاح المصارف الإسلامية في مجال تمويل المشاريع، حيث يكاد لا يخلو



تزايدت قدرة المصارف على توظيف فائض السيولة مع إنشاء السوق المالية الإسلامية



يُقدّر حجم سوق الخدمات المالية الإسلامية بحوالي 200 مليار دولار



المؤسسة العربية المصرفية



غازي عبد الجوار

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية نتائجها المالية للجمعية للمربع الأول من العام 2004، محققة أرباحاً صافية بلغت 477 مليون دولار. ووفق بيان المؤسسة، فإن الجزء الأكبر من هذه الأرباح (455 مليون دولار) "ناجم عن بيع الشركات المشقة، أئترناشغال بنك

أوف آسيا المحدود (هونغ كونغ)، وبنكو أتلانتيتكو (إسبانيا). وأشار البيان إلى أن الأرباح الصافية للفترة نفسها من العام الماضي

بلغ 45 مليون دولار، منها 16 مليوناً من الشركات المشقة نفسها. وبلغ الربح التشغيلي 31 مليون دولار مقابل 43 مليوناً العام 2003. أما الدخل الصافي من الفوائد فانهفض إلى 34 مليوناً من 46 مليوناً العام 2003، ويعزى سبب ذلك إلى تراجع أسعار الفوائد وإلى تأثير إعادة الهيكلة التي تم تنفيذها خلال الربع الأول من السنة. وسجل الدخل من غير الفوائد ارتفاعاً طفيفاً بلغ 43 مليون دولار مقابل 42 مليوناً العام 2003. وبلغت المصاريف التشغيلية 46 مليوناً مقابل 45 مليوناً.

وتكويبان المؤسسة أن إجمالي موجودات المجموعة في نهاية الربع الأول من العام الجاري بلغ 13,3 مليار دولار مقابل 30 ملياراً في نهاية العام 2003، وعزى سبب الانخفاض إلى بيع أئترناشغال بنك أوف آسيا ليمتد وبنكو أتلانتيتكو. ونتج عن ذلك تقوية السيولة النقدية التي تعززت بحصوله البيع، ما رفع معدل الموجودات السائلة إلى 100% من 82 في المئة، مقارنة بنحو 51 في المئة للعام 2003. كذلك بلغ معدل القروض إلى الودائع 59 في المئة مقابل 64 في المئة في العام 2003. وتواصل المجموعة جهودها للمحافظة على قاعدة رأسمالية قوية كما يظهر ذلك معدل مخاطر الموجودات الذي بلغ 28,3 في المئة في شهر آذار/ مارس 2004، مقارنة بـ 15,1 في المئة في نهاية العام 2003.

وتعليقاً على هذه النتائج قال الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية غازي عبد الجوار "تماشياً مع قرار مجلس الإدارة ببيع بنكو أتلانتيتكو وأئترناشغال بنك أوف آسيا، أصبحت مجموعة المؤسسة العربية المصرفية أقل حجماً ولكن أكثر تركيزاً عن ذي قبل. وفي الوقت نفسه أعادنا توجيه جهود جميع وحداتنا الدولية نحو العمل على تدفق التعاملات إلى أسواقنا الرئيسية في المنطقة العربية. وعليه فإننا ننظر بإيجابية أداء المجموعة في العام 2004 وذلك بالتركيز على الأسواق الإقليمية العربية وعلى تدفق عملها إلى الأسواق الدولية. وكصفر للمعاملات الشاملة، سنواصل تركيزنا على تمويل التجارة، وتمويل المشاريع وميكنتها، وعلى عمليات الخزائنة والعمليات المصرفية الإسلامية. كما سنعمل على تقوية وتوسيع عمليات التجهيز والتمويل الاستهلاكي في العالم العربي وفي تذيي علامة فارقة موحدة تنسجم بللتجات المعروفة وباليات إيصالها وتسويقها.

البنك الأهلي التجاري

فاز البنك الأهلي التجاري في السعودية بجائزة "أفضل بنك مقيم للخدمات المصرفية الإلكترونية" في المملكة العربية السعودية. واعتبر مدير عام البنك عبد الهادي الشافعي، أن الحصول على هذه الجوائز على نحو متكرر خلال السنوات الأربع الماضية، مؤشر ذو دلالة على



عبد الهادي الشافعي

المكانة المهنية المتقدمة التي يحتلها البنك في المجال المصرفي عموماً وفي المبادلات الإلكترونية على وجه الخصوص.

منحت الجائزة شركة نشر المعلومات التكنولوجية الإماراتية ITP، المهنة برصد أداء الشركات في مجال تطوير التجارة الإلكترونية، وتم تسليمها في حفل خاص من قبل نائب أمير منطقة الرياض الأمير ستام بن عبد العزيز إلى مدير قطاع المساندة في البنك طه التويج، الذي أشار

إلى أن البنك ينفذ برنامجاً طموحاً يستهدف توطيد أحدث التقنيات في مجال اللاماليات المصرفية البنكية. وقال إن خدمات البنك عبر شبكة

قنواته الإلكترونية أرتفعت بنسبة تزيد على 72 في المئة. إلى ذلك، نظمت إدارة الخزينة في البنك الأهلي التجاري بالتعاون مع إدارة خدمات العملاء، المؤتمر الثاني لعملاء المصرف وأخر

تيسان / أبريل الماضي في فندق فينيسيا- أئترنتنتال بيروت. شارك في المؤتمر الذي استمر يوماً ونصف اليوم 80 مشاركاً من عملاء المصرف يمثلون مختلف القطاعات الاقتصادية في المملكة مثل السيارات والصناعات والبناء والتجزئة والنفط وغيرها. وقال مدير

الخزينة في المصرف سامي عبود بأن "لشركائهم هم من اللراء الماليين والئراء العاملين ومالكين شركات سعودية أو لبنانية عاملة في المملكة". وأضاف عبود أن المؤتمر "يهدف إلى إعطاء عملائنا فكرة عن توجهات الفوائد والعملاء وكيفية الحد من مخاطرها في السعودية، بالإضافة إلى تعريفهم على فرص استثمار عائلاتهم".

البنك العربي الوطني



هاني بنعناع

حظي البنك العربي الوطني بجوائز المركز الأول لأفضل أداء للمصنابق الاستثمارية بين البنوك السعودية عن العام 2003، إذ حقق 11 صندوقاً من مصنابقه الاستثمارية أعلى العوائد للمستثمرين على مستوى المملكة، إضافة إلى حصوله على جائزة أفضل مدير استثماري للعام نفسه.

وقال 11 صندوقاً من صناديق البنك العربي الوطني بجوائز متقدمة في فئرة نتائج الأداء للعام 2003 بالمقارنة مع مثيلاتها من صناديق البنوك المحلية الأخرى، وجاءت على النحو التالي:

صندوق أسواق المال بالريال وصندوق أسواق المال بالدولار، وصندوق الرابحة بالريال وصندوق الرابحة بالدولار حيث حصلت تلك الصناديق على المركز الأول لسنة واحدة، وحصل صندوق الأوربية وصندوق الأسهم الأمريكية على المركز الثاني لسنة واحدة، وصندوق الأسهم اليابانية على المركز الثالث لسنة واحدة، بينما حصل صندوق أسواق المال بالريال على المركز الأول لثلاث سنوات، وصندوق أسواق المال بالدولار وصندوق الرابحة بالدولار على المركز الثاني لثلاث سنوات، كما حصل صندوق الرابحة بالريال على المركز الثالث لثلاث سنوات، وبخانة تم هذه النتائج تم تقييم البنك العربي الوطني أفضل مدير استثماري للعام 2003.

وأكد هاني بنعناع، عضو مجلس الإدارة للندبت، أن تحقيق البنك العربي الوطني لهذه النتائج يأتي بفضل جهود العاملين في مختلف

للتجارة والأعمال في الولايات المتحدة الأميركية. وتحتوي المحفظة على تسعة أبنية للمكاتب ومحلات تجارية في ثلاثة مراكز تجارية هي: مركز بورولاند المالي في فورت لودردايل في ولاية فلوريدا، ومركز وستبورت بلازا في سانت لويس في ولاية ميسوري، وموقع بورولاي بورتلاند في وسط مدينة نيويورك التجاري. وتم تقييم هذه العقارات بنحو 273,7 مليون دولار. ويبلغ المعدل الوسطي لإشغال هذه العقارات 90 في المئة، كما أن كلاً من هذه الأبنية يحتل موقعا تنافسياً متقدماً في قطاع السوق الذي يشغله.

بنك الاستثمار



سامي فرحات

حقق بنك الاستثمار في دولة الامارات نمواً في أرباحه بنسبة 38,2 في المئة. خلال الربع الأول من العام الجاري، لتصل إلى 30,6 مليون درهم إماراتي، مقارنة بنحو 22,1 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغ صافي إيرادات الفوائد 31,9 مليوناً، مقارنة بنحو 29,4، أي بزيادة نسبتها 9 في المئة. كما بلغ صافي الإيرادات من العمليات نحو 16,6 مليوناً، مقابل 14,2، أي بزيادة نسبتها 15,87 في المئة.

وقال مدير عام البنك سامي فرحات أن الموجودات ارتفعت بنسبة 17 في المئة لتصل إلى 3,47 مليار درهم، مقارنة بنحو 2,97 مليار في الفترة نفسها من العام الماضي. كما سجلت المطلوبات ارتفاعاً بنسبة 16,7 في المئة لترتفع من 2,4 إلى 2,8 مليار درهم. وارتفعت الودائع بنسبة 17,8 في المئة لتصل إلى 2,7 مليار. وسجلت القروض ارتفاعاً بنسبة 16 في المئة لتبلغ نحو 2,5 مليار. وبذلك وصلت حقوق المساهمين إلى 660,3 مليون درهم، بزيادة نسبتها 18,5 في المئة مقارنة بالربع الأول من العام الماضي.

بنك البحرين الدولي

أصدر فؤاد راشد مدير سوق البحرين للأوراق المالية قراراً قضى بشطب أسهم بنك البحرين الدولي من السوق بدءاً على طلب اللجنة المؤقتة لتسييل أصول البنك.

وكان دكتور ومودود البنك وقعوا على اتفاقية تسييل أصول البنك وفق برنامج محدد كإفضل خيار أقرته الجمعية العمومية للمساهمين. مدير الرقابة في مؤسسة نقد البحرين د. خالد عبد الله عتيق رأى أن الإجماع دليل على جدوى هذا الخيار مشيراً إلى الجهود المضنية التي بذلتها المؤسسة خلال السنوات العامين الماضيين لتأمين حلّ مرضٍ لجميع الأطراف ذات العلاقة.

وأضاف عتيق: "إن الترتيبات الخاصة ببرنامج تسييل أصول البنك تنطوي على تشكيل لجنة تضم ممثلين للمؤسسة والدائنين للإشراف على عملية التسييل وتحصيل المبالغ المحققة من ذلك، وسيتم توزيع المبالغ المتحصلة من عملية التسييل بنسبة 85 في المئة للمودعين لأجل قصيرة، ونسبة 15 في المئة للمودعين لأجل متوسطة وطويلة وذلك إلى أن تتم تغطية استحقاقات المودعين كافة، ليتم بعدها سداد مستحقات الدائنين كافة. ثم تحول أية مبالغ متبقية بعد ذلك لحصصة المساهمين أو المالكين للبنك.

إدوات البنك، كما يعتبر من فئة المستثمرين بالبنك العربي الوطني، مشيراً إلى أن حصول البنك وللعام الثاني على التوالي على جائزة أفضل مدير استثماري تحقق بفضل الدورية والخبرة والأداء المتميز لفريق العمل بإدارة الاستثمار لدى البنك. إضافة إلى المزايا والعوائد الجزية التي يحققها البنك للمستثمرين بأقل درجة ممكنة من المخاطرة.

بنك إنفستكوروب



راشد زكي الدين



طلال الدين



مروان الحديك

إنَّهذ بنك إنفستكوروب، مؤخراً، عدداً من الإجراءات الإدارية التي تستهدف تعزيز قدرته على خدمة قاعدة عملائه المتنامية في منطقة الخليج وتدعيم موقعه في مجال الاستثمارات البديلة والتي تشمل منتجات استثمارية مختارة في مجال تلك الشركات الخاصة والاستثمار العقاري والاستثمار في صناديق التحوط، إضافة إلى الاستثمار في قطاع شركات التكنولوجيا الناشئة. وفي هذا الإطار تمت إعادة تنظيم فريق تسويق الاستثمارات واستحداث ثلاثة مراكز قيادية شغلها كل من:

مروان شفيق الحاديك، مدير تنفيذي، يعمل مع البنك منذ 18 عاماً، تمت ترقيته ليقول رأساً الفريق المكلف بتسويق الاستثمارات لعملاء المصرف من المؤسسات الخاصة والحكومية في جميع دول الخليج، إضافة إلى توليه مسؤولية الإدارة اليومية للعلاقات مع المؤسسات الحكومية ضمن مملكة البحرين، وذلك بالتعاون مع مفيد رجب، الذي يرأس الشؤون الإدارية في مكتب البحرين.

طلال علي المزين، مدير تنفيذي، يعمل مع المصرف منذ 14 عاماً، رُقي لرئاسة فريق التسويق المكلف التعامل مع العملاء الأفراد في كافة دول الخليج.

راشد زكي الدين، مدير تنفيذي، عاد للعمل مع المجموعة كرئيس للشؤون الإدارية الاستثمارية للمنطقة بفريق التسويق.

وستتبع المناصب الثلاثة المستحدثة مباشرة لمدير عام العمليات غاري لونغ الذي تحدث عن التطور الذي شهده إنفستكوروب في مجال الاستثمارات البديلة فقال "في مجال الاستثمار العقاري فعنا خلال السنوات العشر الأخيرة باستثمار 3,3 مليارات دولار في أكثر من 120 صفقة عقارية، وقد مثلت الأربع، التي وزعت على المستثمرين خلال تلك الفترة والتي بلغت 189 مليون دولار، عائدات سنوية قدره 17 في المئة على الاستثمار الأصلي. أما قيمة الأصول التي أدارها برنامج إدارة الأصول السائلة من خلال صناديق التحوط خلال 7 سنوات، فبلغت نحو ثلاثة مليارات دولار. كما تم تحقيق عوائد مجزية في عدد من الاستثمارات التي تم بيعها في مجال شركات التكنولوجيا الناشئة".

من جهة أخرى، أطلقت مجموعة مصرف إنفستكوروب استثمارية الدولية محفظة جديدة للاستثمار العقاري أسمتها "محفظة الكاتب الأميركية - III"، وتوفر هذه المحفظة للعملاء الفرصة للاستثمار في مكاتب ومحلات تجارية منتجة لتدفقات نقدية مستقرة في ثلاثة مراكز

بنك البحرين الإسلامي

زادت أرباح بنك البحرين الإسلامي خلال الربع الأول من العام بنسبة 300 في المئة إذ ارتفعت من نصف مليون دينار بحريني إلى مليوني دينار في الربع الأول من 2004. ونتجت هذه الزيادة من أرباح استثنائية متأتية من بيع أسهم في شركات أخرى. وباستثناء ذلك زادت أرباح العمليات بنسبة 94 في المئة.



محمد الرامل

وقال محمد الرامل رئيس مجلس الإدارة أن هذه النتائج تعكس الأداء المتميز والتفوق في الرؤية كما تعكس التوافق بين مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية. ولفت إلى ارتفاع أصول البنك بنسبة 4 في المئة أي من 613 مليون دينار نهاية 2003 إلى 647 مليوناً بنهاية الربع الأول من العام 2004.

وكشف الرئيس التنفيذي عدنان يوسف عن استثمارات بنحو 20 مليون دينار سيتم قريباً في السوق العقارية في البحرين إضافة إلى استثمارات في مجال تحديد تقنيات البنك، مشيراً إلى بدء عمل مصرف سيدات الأعمال.

بنك تونس المالي (TIB)

حقق بنك تونس المالي خلال العام 2003 نتائج إيجابية أكدت الأهمية الاستراتيجية التي يتركز إليها البنك في السوق التونسية.



محمد فحري

وبلغت قيمة الأرباح الصافية 6,123 ملايين دولار بنسبة نمو تقدر بـ 20,53 في المئة، في حين شهد مجموع الأصول نمواً بـ 24,18 في المئة ليصل إلى نحو 355,630 مليون دولار مقابل 286,373 مليوناً

للسنة السابقة، كما سجلت حقوق المساهمين زيادة بنحو 7 في المئة، إذ ارتفعت من نحو 44 مليون دولار إلى أكثر من 47 مليوناً.

يُذكر أن بنك تونس المالي ينتمي إلى مجموعة مشاريع الكويت (القابضة) وهي إحدى أهم المجموعات الاستثمارية العربية. وقد أعطت المجموعة دوراً كبيراً للبنك حتى يكون منصة الانطلاق في منطقة شمال أفريقيا وغربها ووسطها.

وكان لبنك تونس المالي دور كبير في تمويل مكتبه في الجزائر إلى بنك الجزائر والخليج بعد أن هذا الأراضي اللازمة لذلك.

ويقول مدير عام البنك محمد فحري: "إن هذه النتائج تعكس إلى حد بعيد إمكانات البنك في تحقيق الخطط التي رسمتها قيادته في إطار استراتيجية المجموعة الكويتية للاستثمار والنشاط في تونس وأفريقيا".

مؤشرات "شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية

التغير في نسبة التغير	المؤشر	في %	في %
21.5	1965.14	5.38	21.5
22.58	2438.6	6.29	22.58
13.70	16445.9	-1.45	13.70
37.39	2727.2	13.00	37.39
24.68	3495.4	-3.03	24.68
17.05	1267.3	4.23	17.05
-10.61	2717.4	-5.25	-10.61
9.54	1052.8	5.16	9.54
8.96	1352.4	4.88	8.96
-4.41	695.58	-5.03	-4.41
21.47	772.95	12.94	21.47
7.10	1696.7	3.68	7.10
15.16	675.10	-4.54	15.16
6.1	882.47	1.59	6.1
9.71	952.24	-4.67	9.71
24.13	569.18	-5.33	24.13

شعاع كابيتال



● القيمة المضافة الأساسية للمؤشرات في 31/12/1999 تساوي 1000

بنك دبي الإسلامي



د. محمد خلفان بن خرياش بتوسط سلطان أحمد بن سليم (اليسار) ومحمد قرقاوي

كشف بنك دبي عن خطة لتأسيس شركة إجازة إسلامية تهدف إلى تلبية الاحتياجات المالية المتنامية في قطاع الأعمال في دولة الإمارات العربية المتحدة وبقية دول المنطقة. ويشترك في تأسيس الشركة، إلى جانب بنك دبي الإسلامي، شركة "استثمار" ومكتب الاستثمار. وستوفر الشركة الجديدة خدمات إجازة عامة لأصول الشركات عبر صفقات تمويل متوسطة إلى كبيرة الحجم، الأمر الذي من شأنه أن يوفر بديلاً لعمليات الاقتراض التقليدية التي تقدمها البنوك وعمليات التمويل الداخلية التي تغنيها الشركات بنفسها. وتم تطوير فكرة المشروع المشترك بالتعاون مع واحدة من أكبر شركات تاجير الأصول في الولايات المتحدة، ما سيعطي للشركة الناشئة مكانة دولية ويتيح لها الاستفادة من شبكة العلاقات والخبرات العالمية الواسعة للمجموعة في مجال إدارة وتشغيل شركات تاجير المعدات والأصول. وستشمل هذه الشراكة تسويق منتجات الشركة الناشئة عبر المنطقة وتحليل ائتمان الإيجارات وتقديم طلبات الإجازة.

وقال وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة رئيس مجلس بنك دبي الإسلامي د. محمد خلفان بن خرياش: "يتطلب الاقتصاد المتسارع النمو في دولة الإمارات ومنطقة الخليج عموماً وجود مؤسسات تمويل متخصصة تعمل على تلبية احتياجات قطاعات الأعمال كافة في السوق عبر توفير آليات تمويل بديلة".

وأضاف: "لم تتمكن خدمات الإجازة في المنطقة بعد من التحول إلى أداة تمويل واسعة الانتشار. ولكن من المؤكد أن الشركات ستسترس اللجوء إلى هذه الأداة كوسيلة تمويل بديلة لتغذية نموها لو اتبعت لها فرصة ذلك". وتوقع أن يفوق حجم العمليات والأعمال لخدمات الإجازة مليار دولار أميركي.

من جانبه، قال رئيس مجلس إدارة شركة "استثمار" سلطان أحمد بن سليم: "ستضمن القوة الكبيرة التي تتمتع بها الأطراف المشاركة في المشروع تحقيق الانتشار الواسع للشركة الوليدة في السوق وتوفير حلول تمويل مبتكرة تلبى احتياجات الشركات كافة وبأسعار منافسة". وأضاف: "هناك العديد من المشاريع العملاقة لبقية المنطقة والتي بحاجة إلى رؤوس أموال ضخمة. وتمثل خدمات الإجازة حلاً مناسباً للاستخدام الأمثل لهذه الأموال".

وبإشراف رئيس مجلس إدارة هيئة دبي للاستثمار محمد القرقاوي، أن المشروع المشترك من شأنه أن يردم الهوة عبر التوظيف الصحيح للسيولة النقدية المتوفرة في السوق والاستفادة بالشكل الأمثل من الخبرات العالمية التي سيقومها شركتنا العالمي".

بنك برقان



جوبنات ايون

أعلن بنك برقان عن تعيين جوبنات ايون، رئيساً للمدراء التنفيذيين. وليون (أميركي الجنسية) من الشخصيات المصرفية الدولية البارزة، شغل في السنوات الخمس الأخيرة منصب رئيس المدراء التنفيذيين والرئيس الإقليمي لبنك "سي بي باوربياس" في الهند.

واعتبر رئيس مجلس إدارة "برقان" الشيخ محمد عبد العزيز الجراح الصباح "أن خبرة ليون وكفاءته ستكونان عاملاً حيويًا في انطلاق البنك الجديدة".

بنك أبو ظبي التجاري

بنك أبو ظبي التجاري
ADCB

أطلق بنك أبو ظبي التجاري هوية جديدة له، تعكس، كما قال

رئيسه التنفيذي إيرفن نوكس، "تمهيداً لزيارتنا بالتفكير، وإمكانيات أن الطريقة الوحيدة للتقدم إلى الأمام هي تغيير وضعنا الراهن".

وأوضح "أن الشعار الجديد صمم بناءً على مبادئ البنك وشراكاته الناجحة وتقدمه نحو بناء المزيد منها. ففي العلامة التجارية الجديدة يمثل المثلث القضي بنك أبو ظبي التجاري أما المثلث الأحمر فيمثل زبائنه. ويمثل الشعار الجديد التفاهم المتبادل والتعاون القائم بين البنك وزبائنه".

وأطلق الهوية الجديدة ليست إلا واحدة من مبادرات عدة يقوم بها بنك أبو ظبي التجاري، منها: إعادة النظر في شبكة فروعه لجعلها أماكن للبيع والخدمات، وتقديم منتجات جديدة، وإطلاق مركز اتصال جديد ونظام جديد لتكنولوجيا المعلومات، إضافة إلى الإعلان عن بثاً مقر رئيسي جديد.

رأس الخيمة الوطني

حقق بنك رأس الخيمة الوطني (راك بنك) ربحاً صافياً قياسيًّا في نهاية الربع الأول من العام الجاري بلغ 32,7 مليون درهم أي زيادة نسبتها 5% في المئة عن أرباح الفترة المماثلة من العام 2003.

وزادت الإيرادات الخاتمة من الفوائد بنسبة 22 في المئة وبلغت 55 مليون درهم فيما حققت المصروفات والرسوم زيادة بنسبة 60 في المئة وبلغت 23 مليون درهم. وقابل ذلك في الفترة نفسها ارتفاع المصروفات بنسبة 24 في المئة (بلغت 37,2 مليون درهم) نتيجة زيادة عدد الموظفين وإطلاق منتجات وعروض ترويجية جديدة.

وبلغت القروض والتسليفات 2,9 مليار درهم أي زيادة 8,8 في المئة وتوزعت بنسبة 78 في المئة للأفراد و22 في المئة للخدمات التجارية.

أما إجمالي الموجودات فبلغ 3,94 مليارات درهم أي زيادة 5 في المئة في حين تراجعت ودائع العملاء بمقدار 46 مليون درهم فقط. واستمر وضع السيولة قوياً لدى البنك حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال 121 في المئة مقابل الحد الأدنى 10 في المئة المقرر من قبل مصرف الإمارات المركزي.

الاقتصاد الجديد

8 مليارات

دولار هو حجم سوق حلول تقنية المعلومات في دول مجلس التعاون الخليجي خلال سنة 2005، وأشار تقرير حديث أصدره مركز دراسات الاقتصاد الرقمي "مدار" إلى أنَّ الحكومات في دول المجلس تخصص استثمارات ضخمة لزيادة معدل تبني حلول تقنية المعلومات وأنظمتها في جميع القطاعات، وذلك من خلال التركيز على مشروعات الحكومة الإلكترونية.

30 ألفاً

هو عدد أجهزة الكمبيوتر التي تم إنتاجها في مصنع جميع الكمبيوترات التابع لشركة هيو ليت باكارد "Hp" في المملكة العربية السعودية، وقال مدير عام مجموعة العظم الشخصية في "هيو ليت باكارد" Hp الشرق الأوسط كريستوف شل: "إن عبارة "صنع في المملكة العربية السعودية" ستظهر لأول مرة على هذه الأجهزة. يُذكر أن الشركة فازت بعقد كبير لتوريد الكمبيوترات مع مؤسسات تعليمية عدة كبرى في السعودية من بينها المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني، كما بدأت بتزويد وزارة التربية والتعليم بتلك المنتجات.

73 في المئة

هو معدل فرصة برامج الكمبيوتر في الكويت خلال العام 2003، كما جاء في تقرير للاتحاد الدولي لمنتجي التسجيلات (IFPI)، واتحاد منتجي برامج الكمبيوتر التجاري (BSA). وأشارت مصادر متخصصة في قطاع تقنية المعلومات إلى أنه من بين 35 ألف كمبيوتر تم بيعها خلال 2003، كان هناك نحو ألفي جهاز فقط محمّلين ببرامج أصلية. وكانت الحكومة الكويتية قد سلّت قانوناً لحقوق التأليف والنشر خلال العام 1999 ووضع موضع التنفيذ بدءاً من شهر شباط /يناير 2000.

55 ملياراً

قيمة الخسائر التي تحكّلها قطاع الأعمال العالمي بسبب فيروسات الكمبيوتر خلال العام 2003 فقط. وتوقّعت شركة تريند ميكرو "Trend Micro" المتخصصة في مكافحة الفيروسات الإلكترونية تصاعد قيمة الخسائر هذه السنة. وتكررت الشركة أنّ خسائر الشركات والمؤسسات في مختلف قطاعات الأعمال حول العالم تراوحت العام 2002 بين 20 و30 مليار دولار، ولم تتجاوز العام 2001 عتبة 13 ملياراً.

احتكار القوة

بعد أن امتلكت الحكومات العربية لفترة طويلة حصصاً في شركات النّفال بدأت بالفروج ترويجياً من القطاع تطبيقاً لبدأ التمرير؛ وسحل مكان الدولة شركات القطاع الخاص بشكل كامل، ما سيؤدي إلى واقع جديد تكون فيه الشركات الخاصة هي المهيمنة على القطاع. ويصف بعض الخبراء هذا الواقع "بالغري لحدوث احتكار خدمات وفرض رغبات الشركات على الرغم من أنّ الهدف كان أصلاً تشجيع المنافسة، وعالمياً حصلت حالات تمكّنت فيها شركات القطاع الخاص بعد من فرض ما يسمى احتكار القوة "Oligopoly" وهذا النوع من الاحتكار يحدث عندما تتحكم أمة مجموعة شركات في السوق بنحو 60 في المئة من المعادلات أو أكثر.

ومع انتشار شركات النّفال والثابت في الأسواق العربية بدأت تضع بعض مظاهر "القوة" لدى القطاع الخاص التي ستؤدي في وقت ليس بعيداً إلى سيطرة القليل من الشركات على أسواق عديدة. فهل ستفقد الحكومات سيطرتها على قطاع الاتصالات نهائياً مع احتمال خطوات تحرير السوق تطبيقاً للالتزامات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية؟

لقد اعادت الحكومات العربية في خصخصة معظم القطاعات على الاحتفاظ ببعض الامتيازات الخاصة، ما مكّنها من امتلاك جزء كبير من القرار الداخلي في الشركات الجديدة، سواء عبر ملكية جزء من الحصص أو المساهمة في التمويل بطرق مختلفة. وتمكّنت الحكومات من تلغيز هذه السياسة نظراً لطبيعة القطاع الذي تدرّ خصصته، سواء كان في مجال الطاقة أو الخدمات المالية وطرق المواصلات. ولكن قطاع الاتصالات يبدو أنه سيفرض معطيات مختلفة عما اعتادت عليه الحكومات.

لقطاع الاتصالات والمعلومات عموماً يتميز باعتداده على العلم والمعرفة والخبرة أكثر من اعتماده على الأصول المادية، بعكس بقية القطاعات الاقتصادية التقليدية. ويحتاج القطاع في نموه إلى نظام إداري فعال يواكب التطورات المتسارعة لتقنيات الاتصالات، كما يحتاج إلى استثمارات ضخمة في الأبحاث والتطوير، وهو لا يمتلكه معظم البلدان العربية. وهنا ظهرت الحاجة إلى الاعتماد على الشركات الخاصة ولبنشأ تعاون على مختلف المستويات بين الشركات المحلية والأجنبية. وحدث ذلك في مصر والكويت مع شركة فوبافون، والمغرب مع شركة فيفاندي، ولبنان مع شركة ديتيكون وكرواتس تليكوم.

إياد ديعواني

الكاتل الفرنسية في المنطقة العربية شركاء محليون بخبرة عالمية

ممهدة بذلك الطريق أمام مشغلي الاتصالات الثابتة للانتقال إلى الجيل التالي من الشبكات، مستجيبة بذلك للطلب المرتفع على تكنولوجيا الخطوط الرقمية. ويقول مدير التسويق لمجموعة الاتصالات الثابتة في "الكاتل" لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا والهند برنارد غراف: "لدينا الكثير من زبائن "الحزمة العريضة" (Broadband) في دول الشرق الأوسط، ففي الأردن مثلاً، تقرر تعميم التعليم الإلكتروني، ويجري العمل لتطوير Broadband-DSL، وبناءً على ذلك قامت الكاتل بتوصيل 65 موقعاً تعليمياً في أنحاء المملكة كجزء من الالتزام شركة الاتصالات الأردنية بتوفير الاتصال بالإنترنت لأكثر من 3 آلاف مدرسة حكومية، أما السعودية فهدت بتقديم خدمة "الحزمة العريضة" منذ سنة ونصف عليها بئان الذي بدأ بخدمة DSL منذ فترة قصيرة".

وإن شبكات الصوت، يقول غراف: "لا شك أن "الكاتل" هي لاعب قوي في قطاع الاتصالات وتسعى لتحويل نشاطها من شبكات الصوت التي يتراجع الطلب عليها إلى نوع جديد من التطبيقات، مثل الحزمة العريضة وDSL التي لا يمكن تطوير خدمات الإنترنت من دونها. ويشير غراف إلى أن "الكاتل" تمكنت من التفرّغ على الشركات الصينية في منطقة آسيا -الباسيفيك، قائلاً: "نحن لسنا مثيّرين فقط في خدمات DSL إنما نقود اليوم صناعة الحزمة العريضة ونشرها عالمياً". ويضيف: "مستقبلاً سيتم تزويد البث التلفزيوني عبر خطوط DSL، وذلك اليوم ليس بعيداً، فأجهزة التلفزيون موجودة لدى 80 في المئة من الناس وحجم سوق من هذا النوع سيكون هائلاً لأن الطلب على الخدمة سيكون عالياً كونها تجمع بعض خدمات الكمبيوتر والإنترنت التلفزيون". والوجود القوي لـ "الكاتل" في المنطقة واضح من خلال عشرات المشاريع التي



برنارد غراف



فathi فثالله

القاهرة- رنا الحصري

"إن أداها في الربع الأول من العام 2004 هو مؤشر واضح على أن "الكاتل" على الطريق الصحيح، ومع توقف انخفاض المبيعات، سنستفيد من عمليات إعادة الهيكلة التي قمنا بها". بهذه العبارة اختصر فثالله فثالله رئيس "الكاتل" في الشرق الأوسط، وضع الأعمال في الشركة مع إصدار نتائج الربع الأول من السنة الحالية، حيث سجلت الشركة مبيعات بقيمة 2,740 مليار يورو مقارنة بـ 2,828 مليار في الربع الأول من العام 2003، هذا إضافة إلى تحسن في الهامش الإجمالي للربح.

نجح "الكاتل" في المنطقة، يقول فثالله، "هناك عوامل عديدة أهمها سعي الشركة لتكون "محلية" بقدر الإمكان، فنحن نعتد على مواطني كل دولة نعمل فيها ونسعى إلى تنمية قدراتهم وذلك ما يميّز "الكاتل".

الاتصالات الثابتة

تقدّم "الكاتل" حلول اتصالات متكاملة للارتقاء بالشبكات العامة للاتصالات

وضع "الكاتل" الجيد في المنطقة ساهم في ارتفاع مبيعاتها عالمياً. فالشركة موجودة في 8 بلدان في الشرق الأوسط ولها عقود مهمة مع مشغلي الاتصالات، منهم: "موبينيل"، "أوراسكوم"، شركة الاتصالات المصرية، "كيوتل" في قطر، شركة الاتصالات التونسية "تونيستا"، وشركة اتصالات في الإمارات العربية المتحدة.

عن هذه التطوّرات يقول نائب رئيس الكاتل في الشرق الأوسط فثالله فثالله: "نحن حاضرون في الشرق الأوسط بمحفظة منتجاتنا وخدماتنا الكاملة، ولشركة أنشطة مختلفة في مجال الاتصالات النقالّة في مصر، الإمارات، باكستان، قطر واليمن، ونتعاون مع عدد كبير من المشغلين الإقليميين". وعن عوامل

موجودون في العراق منذ السبعينات
ونتظر الظروف الملائمة للعودة

(مليون دينار)

الأرباح والخسائر	2004	2003
البيعات الصافية	2,740	2,828
صافي الدخل	134	(461)
الدخل من العمليات	80	(150)

المغرب، وفازت بعقد عدة لتوسيع شبكة GSM لحساب شركة "اتصالات" الإماراتية و"كيوتل" في قطر، و"سبيس تل" في اليمن.

وفي الإمارات العربية المتحدة اختيرت الشركة لنشر تكنولوجيا الجيل الثالث UMTS. وفي إطار العقد الممنوح، تقوم "الكاتل" بتزويد اتصالات بحلول الجيل الثالث بما في ذلك أنظمة اللاسلكي، وأنظمة شبكة المركز بنظام الدوائر. إضافة إلى قواعد برامج التطبيقات المصاحبة لها. وقد تم تصميم وتطوير أجهزة اللاسلكي UMTS من شركة Evolium SAS، الشركة المشتركة بين "الكاتل" و"جيجس".

أما عن العراق فيقول نيشي: "طلما كنا في العراق، فقد بدأت الشركة عملها هناك في أواخر التسعينيات، ومؤخراً وقعت عقد لنشر شبكة بتكنولوجيا GPRS في أنحاء الدولة كجزء من مشروع "Mobinil Life". أنا في تونس، فقد وقع اختيار تونس للاتصالات على "الكاتل" لتزويد شبكة GSM، التي تم توسيعها مرات عدة ليلجأ إجمالي سعرها مليوني مشترك. كما قامت "الكاتل" بتزويد شبكات GSM لـ"ماروك تليكوم" في

فثقوم "الكاتل" بتزويد الشركة المصرية لتوزيع الكهرباء بشبكة اتصالات كاملة لتلبية احتياجاتها الداخلية من الاتصالات، وفي السعودية، اختارت شركة أرامكو، "الكاتل" لبناء شبكة فائقة السرعة على مستوى مرزدي خدمات الاتصالات، كما تقوم "الكاتل" بتزويد أرامكو بمراكز معلومات تتميز بالأداء المتقدم الذي تحتاج إليه.

الاتصالات النقالة

وكما في الاتصالات السلكية تميزت "الكاتل" في المنطقة في مجال الاتصالات اللاسلكية وتميزت بالثقة، والتزمت مصر تركيب بنية تحتية في أنحاء الدولة لأول شبكة مصرية للهاتف المحمول "موبينيل". وقد وقعت الشركة مؤخراً مع "موبينيل" عقد لنشر شبكة بتكنولوجيا GPRS في أنحاء الدولة كجزء من مشروع "Mobinil Life". أنا في تونس، فقد وقع اختيار تونس للاتصالات على "الكاتل" لتزويد شبكة GSM، التي تم توسيعها مرات عدة ليلجأ إجمالي سعرها مليوني مشترك. كما قامت "الكاتل" بتزويد شبكات GSM لـ"ماروك تليكوم" في



نيشي: نسعى إلى تنمية قدرات مواطني الدول التي نعمل فيها



أداء الأشهر الأخيرة

مؤثر على تخطي "الكاتل"

مرحلة انخفاض المبيعات



غراف: نفوذ صناعة "الحزمة"

الريضة "Broadband"



نفذتها في مختلف الجالات، مثل شبكات الصوت حيث نفذت مشروعاً ضخماً في مصر لتزويد أكثر من 3 ملايين خطاً هاتفي في إطار مشروع Nile Vision، أي ما يمثل نحو 35 في المئة من إجمالي عدد الخطوط الهاتفية في مصر. وفي تونس، قامت "الكاتل" منذ العام 1981 بتأمين 20 في المئة من أنظمة ستراتات الشركة التونسية للاتصالات، أي ما يعادل نحو 256 ألف خط. وفي العام 2001 قامت الشركة بتوقيع عقد مع مشغل الاتصالات التونسي لمد شبكات الخطوط الثابتة لأكثر من 100 ألف خط. أما في الإمارات العربية المتحدة، فالتزويد بتزويد مودم رئيسياً بالنسبة لشبكة اتصالات خصوصاً بعد تزويد الشركة الإماراتية بنحو 500 ألف خط ثابت، إضافة إلى مجموعة من خدمات القيمة المضافة. كما نفذت "الكاتل" أنظمة مشاريع ستراتات لحساب كل من: "كيوتل" في قطر، "بتلكو" في البحرين، شركة الاتصالات الأردنية وشركة الاتصالات اليمنية ووزارة الاتصالات في لبنان والكويت وسورية.

وبالنسبة لشبكات المعلومات، وقعت "الكاتل" في الإمارات العربية المتحدة عقداً مع "اتصالات" لتزويد خطوط رقمية تتميز بخدمات فائقة السرعة في جميع أنحاء الدولة. وكانت وقعت معها سابقاً سلسلة عقود لتزويد حلول الشبكة الذكية وتزويد خدمات القيمة المضافة. كذلك نفذت مشروعاً للتكنولوجيا اللاسلكية عبر الطيف الترددي الواسع والتراسل بالميكروويف. أما في تونس فقد وُزعت "الكاتل" لشركة تونس تليكوم شبكة عامة لنقل المعلومات أطلق عليها اسم "تونيكا". وُجّهت "الكاتل" عقوداً ضخمة

لتطبيقات الشبكات الذكية، ففي إطار مشروع Nile Vision قامت الشركة المصرية للاتصالات بقاعدة شبكات ذكية لنحو مليون بخلاف مسبقاً للدفع. إضافة إلى ذلك زوّدت "الكاتل" شركة الشربيا بنظام للبريد الصوتي ومركز لخدمات الرسائل القصيرة.

وفي الشبكات الضوئية، زوّدت العديد من الوصلات الإقليمية التي تصل بين مصر وسورية ولبنان. وتحتل الشركة مركزاً ريادياً في تكنولوجيايات التراسل المتزامن، وقدمت نظاماً متوافقاً مع هذا النظام لشركة "تونيكا" في تونس و"اتصالات" في الإمارات. أما على صعيد الشبكات الخاصة،

وينتقل نيشي إلى السوق السعودية ليقول: "بالنسبة للسعودية، اطلقنا الماضي عروشاً عدة، ونقوم الآن بكل الجهود الممكنة للعودة إلى هناك، ولدينا عقود في مجال البيانات مع شركة الاتصالات السعودية وعقود مع شركة أرامكو، وحالياً نراقب كل جديد متعلق بالترخيص الثانية للنقل في المملكة. ■



خالد السعيد مدير "I.T.S." الكويتية نتطلع للسوق الأوروبية عبر بوابة أفريقيا

شرم الشيخ - الاقتصاد والأعمال

يعتبر مدير عام شركة أنظمة الكمبيوتر الشاملة العالمية "I.T.S." خالد السعيد، أن قضية التكنولوجيا وصناعة المعلوماتية تحظى باهتمام كبير في دول المنطقة وأن هناك إجماعاً على ضرورة تطوير هذه الصناعة خصوصاً في ظل توافر بني تحتية جيدة. وقال إن هذا الاهتمام يمثل حافزاً لـ "I.T.S." لطرح ستراتييجيتها الهادفة إلى حمل لواء صناعة المعلوماتية العربية.

وقال في حوار مع "الاقتصاد والأعمال" على هامش المؤتمر السنوي الثاني للشركة الذي عُقد في مدينة شرم الشيخ منتصف شهر ايار/مايو الماضي، أن ستراتييجية "I.T.S." تلّون طموحها الإقليمي لأنها تجمع خطط التوسع الجغرافي مع خطط التعريب وتطوير تكنولوجيا المعلومات. وبذلك يعتبر السعيد أن الشركة تستجيب لخطوات المستخدمين المحليين وتتواءم مع الخصوصية الثقافية للمنطقة بحيث تصبح صناعة المعلوماتية العربية واقعاً ملموساً، وهو يعلّق أملاً كبيراً على خطى الشركة مرحلة التصدير إلى الأسواق العربية لتصل إلى أسواق أوروبا وشرق آسيا استرشاداً بالتجربة الهندية في مجال البرمجيات.

البداية الأفريقية

يقول خالد السعيد أن "I.T.S." أصبحت مؤهلة تماماً لهذه المهمة لأنها تنتج نظماً وفق أحدث المواصفات العالمية. واستطاعت المنافسة بها والتفوق على شركات دولية واسعة. ويضيف: إذا كنا نخطط لاختتام الأسواق الدولية بمنتجاتنا، فإن البداية بالأسواق لنا ستكون أفريقية حيث نتجهد في الحصول على صفقات في كل من ساحل العاج وأوغندا والجزائر إلى جانب مصر التي نتخذ منها قاعدة للانطلاق لبقية الأسواق الأفريقية وحيث نتواجد نراعي التقنية وهي شركة أي تي سوفت المتواجدة في المنطقة العرة، وما يميزنا هو فهمنا للمنطقة وشعوبها والثقافة السائدة

وتقديم الحلول التقنية باللغة العربية بما يتواءم مع احتياجات المؤسسات العربية.

ردم الفجوة

ويضيف السعيد: إن الشركة تبنت سلسلة من المبادرات الهادفة ستراتييجياً لردم الفجوة المعلوماتية بين العرب والعالم من هذه المبادرات تعريب النظم وتقديمها وتطويرها بعناصر عربية وتنويع الأنشطة التي تتمّ فاعليتها بالنظم المصرية حيث تنوع مبيعاتنا بحصة 40 في المئة لقطاع المصارف و40 في المئة لقطاع الاتصالات و10 في المئة لأنشطة التحليم العالي و10 في المئة لأنشطة صناعية متنوعة. والمبادرة الثانية تتمثل في احتضان العنصر البشري العربي وتوثير المناخ المناسب لإطلاق طاقاته. وتجربتنا في مصر دليل على ذلك، فقد أصبح لدينا مئات من خبراء التكنولوجيا. أما المبادرة الثالثة فتتمثل في سعي "I.T.S." الملوك لبيت التمويل الكويتي ومستثمرين أفراد، إلى التعاون والتحالف مع مؤسسات عربية وإقليمية ماثلة ويعطي خالد السعيد مثالاً على تلك المؤسسات بشركة "أوراسكوم تليكوم"، و "I.T.S." الكويتية، و"آية القابضة".

شركة قابضة وهيكلية

ولكي تحقق "I.T.S." طموحاتها الإقليمية المستندة على مبيعاتها تجاوزت العام الماضي 100 مليون دولار، كان لا بد من إعادة النظر في الهيكل التنظيمي والإداري وكذلك حجم رأس المال. وبناء على دراسات عدة تقرر بحسب ما يؤكد السعيد: أن تتحول "I.T.S." إلى شركة قابضة تتفرّع عنها



لدينا القدرة على المنافسة الإقليمية والدولية



أثر استثمارية عدة عبارة عن سلسلة من الشركات التابعة. وهذه الشركات سيتمّ إنشاؤها على أسس جغرافية وعلى أساس النشاط، وبالفعل شرعنا في تأسيس أولى هذه الشركات التابعة وهي شركة "I.T.S. Telecom" المتخصصة في أنشطة الاتصالات. وهناك شركة ستخصص في أنشطة المصارف إلى جانب شركات يتمّ تأسيسها لتوجيه أنشطتها للأسواق الواعدة التي تسعى لفتحها سواء في شرق أوروبا أو منطقة شرق آسيا. ويعتبر السعيد أن التنظيم الجديد سيضمن سرعة الحركة والمرونة والقدرة على المنافسة. ومن الطبيعي أن يتزامن هذا التنظيم مع زيادة رأس مال الشركة الذي يبلغ حالياً 35 مليوناً. وحول تقييمه لسوق المعلوماتية في المنطقة العربية قال خالد السعيد: إن الأوضاع تختلف من دولة إلى أخرى. ويعزق بين نوعين من الأسواق العربية في مجال المعلوماتية ويقول: "كثمة أسواق بحاجة لاستثمارات ضخمة مثل السوق العراقية، وهناك أسواق أخرى متقدمة مثل أسواق الخليج. لكن ما يجمع النوعين هو غياب مبادرات جادة لردم الفجوة التي يزداد اتساعها كل ساعة وليس كل عام. فالخطر قائم على العولمة وستواجه مؤسسات الأعمال العربية منافسة شرسة قد تدفعها للإفلاس إذا الوقت ليس في صالحنا".

نظم لمكافحة غسل الأموال

وحول جديد منتجات "I.T.S." قال السعيد: إن الشركة ستطرح قريباً نظاماً معلوماتية تصدّر لتسلسل الأموال المشبوهة في المصارف، وهذه النظم تعمل وفقاً للمعطيات الرقابية التي تحددها المصارف المركزية. ويشير إلى أن قاعدة عملاء الشركة في القطاع المصرفي اتسعت خلال العامين الماضيين لتشمل أسواقاً عربية عدة في مقدمها لبنان (البنك العربي للتمويل، فرنسبنك، البنك اللبناني للتجارة) ومصر (بنك مصر ورومانيا) والبحرين والكويت. ■

شركة كواليتي نت: 75 في المئة من سوق الإنترنت في الكويت

وبين الوزارة والوزارات الأخرى. ويقول عبد الله أن وزارة الداخلية في الكويت كانت الأولى بين الوزارات التي استخدمت التقنيات الحديثة وتطبيقات الإنترنت ونقل المعلومات. كذلك تستخدم وزارة التربية شبكة كواليتي نت التي تسيّر تربط أيضاً نحو 600 مدرسة. ويعتبر عبد الله استيراد (Out Sourcing) الشبكة من قبل الحكومات للقطاع الخاص، أي لشركات الإنترنت، الحل الأمثل للحكومة الإلكترونية، لأن القطاع الخاص أكثر قدرة على توفير الخدمات الجيدة ومواكبة تطورات التقنية العليا وتطبيقاتها. ومن هذا الدور الحيوي الذي يمكن أن يلعبه القطاع الخاص على صعيد الحكومة الإلكترونية والاقتصاد الرقمي عموماً.

كما تقدم الشركة خدمة الربط بين المقرات الرئيسية للبنوك وشبكة فروعها، وبينها وبين البنك المركزي الكويتي. إلى ذلك، تستخدم سوق الكويت للأوراق المالية شبكة كواليتي نت التي توفر للمعلومات الغورية للمتعاملين عن السوق، لكن هؤلاء لا يمكنهم إجراء الصفقات الغورية، أي الإجراء الإلكتروني بالادوات والأسهم، في الوقت الحقيقي (Real Time). أما بالنسبة للتجارة الإلكترونية، فإن الشركة تقدم خدمة الـ Hosting للشركات صغيرة ومتوسطة الحجم فقط باعتبار أن لشركات الكبيرة مواقعها الخاصة على شبكة الإنترنت.

تبقى مسألة الأمان على صعيد نقل المعلومات، وهي مشكلة حقيقية تواجهها المؤسسات والشركات والمصارف وغيرها جزءاً من عمليات القرصنة. ويقول عبد الله أن المشكلة ليست فنية كون التكنولوجيا والحواسيب تمنع عمليات القرصنة موجودة، بل تكمن المشكلة في السيادة الأمنية التي تنتهجها المؤسسات على أنواعها في مجال نقل المعلومات، وعمليات القرصنة تستفيد من الثغرات الموجودة في سياسة نقل المعلومات، وعلى الشركات أن تضع سياسة واضحة تحدد بدقة الجهات التي تنقل إليها المعلومات لمنع اختراقها من قبل القرصنة.



رashed عبد الله

ولتفرد كذلك مزود جملة (Whole Sale Provider) على صعيد القطاع المنزلي.

في هذا السياق، يقول العضو المنتدب في كواليتي نت راشد عبد الله أن استراتيجية الشركة تقضي بالتوسع والاستمرار في التركيز على القطاع التجاري والحكومي أكثر من قطاع التجزئة، خصوصاً في ظل القوة الاقتصادية التي تشهدها الكويت وانعكاساتها على قطاع الأعمال والشركات. تقدم الشركة لهذا القطاع خدمات انترنت وحلول نقل معلومات مختلفة من بينها خدمة الـ ISDN العالية الأداء والتي تسمح بتدفق المعلومات والصوت والفيديو في آن معاً، كما تقدم أيضاً خدمة "مركز كواليتي نت لإدارة التسهيلات" (Quality Net's Facilities Management-FMC)، وهي عبارة عن خدمة متخصصة لإدارة الاتصالات حيث يقوم فريق من الاختصاصيين في كواليتي نت بإدارة عمليات شركات الشركات ما يسمح لها بالتركيز على نشاطها الأساسي.

نقل المعلومات

على صعيد آخر، توفر كواليتي نت عبر شبكتها حلول نقل للمعلومات وتطبيقات الإنترنت وخدمة عمليات الربط بين فروع المؤسسات والبنوك والشركات. ومن بين المشاريع التي قامت بها الشركة مشروع ربط وزارة الداخلية الكويتية مع الأجهزة والإدارات والأقسام التابعة لها،

يعد قطاع الإنترنت في الكويت الأكبر بين البلدان العربية قياساً بعدد السكان، إذ يبلغ عدد المستخدمين نحو 500 ألف مستخدم.

يعود ذلك بشكل رئيسي إلى تسلم القطاع الخاص الكويتي منذ البداية تزويد خدمة الإنترنت وارتفاع عدد المزودين (3 شركات كبيرة و 10 مزودين لقطاع التجزئة)، ما أدى إلى ازدياد حصى المنافسة وتراجع أسعار الخدمة لتصبح الأرخص بين دول المنطقة.

تسيطر شركة كواليتي نت (Quality net) على 75 في المئة من السوق، وتعد الشركة الأولى المزودة لخدمة الإنترنت وحلول نقل المعلومات في الكويت.

نجاح الشركة في اختراق شرائح واسعة من العملاء الأفراد والشركات في وقت قصير يعود إلى الشراكة الاستراتيجية والتكاملة بين المساهمين: Bateco (44 في المئة)، وشركة علي الفانم وأولاده (46 في المئة)، وبنك الكويت الوطني (10 في المئة). وقد استثمر هؤلاء بقوة في الشركة لجعلها اسماً على مسمى (Quality net)، وتحقيق فلسفتها القائمة على جودة الخدمة، وليس تكسير الأسعار، لاجتذاب المشتركين وتوسيع قاعدة العملاء، ناهيك عن الاستثمارات الكبيرة للحصول على تكنولوجيا الإنترنت الأكثر تقدماً.

المزود الأول

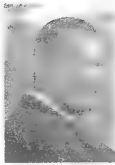
في البداية، ركزت الشركة على القطاع المنزلي (Dial Up Internet) لترسيخ قدمها في السوق، وكانت السباقة في تقديم خدمة DSL (حتى لهذا القطاع) بهدف تزويد عملائها بخدمة إنترنت ونقل معلومات فائقة السرعة، ثم ما لبثت الشركة أن ركزت على قطاع الشركات لتغزو المزود الأول لخدمة الإنترنت ونقل المعلومات لاجتماع الأعمال،

MTN:

هيكلية الاتصالات

تفتح أبواب الاستثمار

تأملت شركة "إم تي إن" MTN من جنوب أفريقيا المنافسة على وصفاة المشغل الثاني في السعودية مستندة على رصيد قديم من الخبرة في قطاع الاتصالات. وتطمح الشركة من خلال تواجدها في السعودية إلى الاقتراب من سوق النقال العربي، كما



فوتوما دولكو

قال الرئيس التنفيذي لشركة فوتوما نهلوكو. وأشار نهلوكو إلى أنه مع تزايد عمليات إعادة هيكلة قطاع الاتصالات في أسواق المنطقة، تتسع أبواب الفرص أمام المستثمرين. وقال إن MTN، التي تعتبر واحدة من أكبر شركات النقال في العالم، تسعى إلى الحصول على الفرص الجيدة لدخول أسواق الشرق الأوسط. وأضافت نهلوكو: لقد عملت الشركة في الدول التي تتواجد فيها (جنوب أفريقيا ونيجيريا والكاميرون) على تعزيز السوق بالأفكار الجيدة ومساعدة الشركات على توسيع أعمالها. وتضخّن هذه الأفكار تعزيز المحتوى لخدمة مستخدمي الهواتف النقالة وتحضير التطبيقات التي تسمح مثلاً للبنوك بأن تتواصل مع زبائنها بأساليب سهلة.

Egy Net

تتوسع باتجاه أفريقيا والسعودية

بدأت الشركة المصرية للشبكات "Egy Net" في تنفيذ خطة للتوسع الإقليمي حيث تقدمت للحصول على إحدى رخصتي تقديم خدمات البيانات الثابتة طرحتها مؤخراً هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية. وقال رئيس قطاع التخطيط الاستراتيجي في الشركة عمرو أبو علم إن الشركة تنوي الدخول في مناقصات عدة في دول عربية أخرى من المتوقع أن تطلع في الربع الأخيرة من العام الحالي.

وأوضح أبو علم أن شركته قامت بدراسة الفرص المتاحة في نحو خمس أسواق عربية ودراسة الشركاء المحتملين وأنهت إلى أن أفضل الفرص هي تلك المتاحة في دول شمال أفريقيا والسعودية. وتشمل قائمة الشركاء المحتملين للمصرية للشبكات كلاً من "بتلكو" البحرينية و"Vodafone الكويتية و"MT.C". تأسست Egy Net العام 1998 وتعمل في مجال خدمات البنية التحتية وريشة للمؤسسات عبر شبكات افتراضية باستخدام تقنية الـ VPN. كما تملك الشركة ثلاث شركات عاملة في مجال خدمات المعلومات وتقديم خدمات الإنترنت للأفراد والمؤسسات وهي "مركز معلومات مصر" و"سوفيكوم" و"إنترنت إيجيبت" ويبلغ رأس مال الشركة للمصرح به مليار جنيه والمدفوع 157 مليوناً.



يوسف مال الله

تعتمد على تقنية e-Trust كما قال نائب المدير العام في شركة يوسف مال الله. كذلك يتضمن الموقع معلومات عن أنشطة وخدمات "دار الاستثمار" إضافة إلى تفاصيل عن المعاملات المالية. وتقول الشركة إن الخدمة الجديدة تعدّ ترجمة فعلية لتوجهاتها المستقبلية في مواكبة جديد المعلوماتية والاتصالات.

"دار الاستثمار"

بطاقة ذكية جديدة

طرح "دار الاستثمار" خدمة إلكترونية جديدة باسم "EDAR" في موقعها على شبكة الإنترنت "www.inv-dar.com" بالتعاون مع شركة انهورون. وتتيح الخدمة تسديد الفواتير لدى كافة البنوك باستخدام بطاقة K-NET، وتتم عملية الدفع إلكترونياً بيسرية عالية

"إيسر" تنشط أعمالها

في الكويت

أعلنت شركة "إيسر كمبيوتر الشرق الأوسط" أنها بدأت بتنفيذ خطة لزيادة حصتها في سوق المؤسسات الكبرى في دولة الكويت عن طريق توسيع صورتها ومجموعة منتجاتها لدى كبار متخذي القرار في الدولة. ولهذا التقى كبار المديرين التقنيين في "إيسر" نحو 50 من كبار رجال الأعمال الكويتيين لبحث قوة

وموثوقية وملاءمة أسعار منتجات الشركة.

ومن هذه الخلط يقول مدير المبيعات الإقليمي لمنطقة الخليج سونيل كومار: "شهد العام الحالي زيادة كبيرة في مستوى إنفاق قطاع المؤسسات في الكويت. فالوضع الاقتصادي جيد، والدوائر الحكومية حريصة على تحديث أنظمة تقنية المعلومات المستخدمة لديها. ولذلك، فإن مباحثات "إيسر" مع رجال الأعمال والمسؤولين الحكوميين توفّر الفرصة للشركة لتعريفهم بأحدث التطورات التي طرأت على الأجهزة".

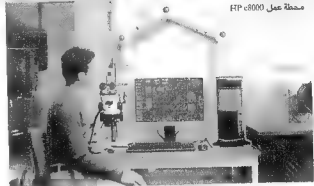


سونيل كومار

HP

تقنيات رائدة لأعمال التصميم

محطة عمل HP e8000



أعلنت HP من إطلاق "محطة عمل" HP Workstation e8000 الجديدة المصممة لتلبية أكثر احتياجات الأعمال التقنية طلباً لدى الشركات العاملة في قطاع السيارات والطيران والتصميم الإلكتروني، وتعتبر محطة عمل HP e8000، التي تقدم أداة عالية لتطبيقات يونيكس التقليدية، محطة العمل المثالية للتعامل مع للتطبيقات الصعبة للمناخ الضخمة وعمليات تركيب النظم وتحليل التصميم وتنفيذ عمليات "المحاكاة" Simulation.

كذلك أطلقت الشركة برنامجاً للراكز الاجتماعية لتكنولوجيا المعلومات بالتعاون مع "هيئة الإغالة الدولية" -مدارس عبر الإنترنت- ووزارتي التربية والتعليم والاتصالات في الأردن، وتأتي الخطوة مبادرة لتقليص البوة الرقمية، وسيتم بموجبها افتتاح عدد من المراكز الاجتماعية لتكنولوجيا المعلومات في مواقع مختلفة في كل أنحاء البلاد.

IBM

أدوات برمجية جديدة

تستعد IBM الشرق الأوسط طرح عروض برامج جديدة لقطاع الأعمال ونموذج جديد للكمبيوترات يعمل على إدارة تطبيقات أساسية في العمل، وسيسمح البرنامج الجديد للمستخدمين العمل على أي جهاز يختارونه، وأي نظام تشغيل مثل ويندوز أو لينكس، كي تتعاون فرق العمل وتتمكن من معالجة بيانات الشركة وتطبيقاتها الرئيسية في أي مكان وفي أي وقت.

صخر

إصدار جديد لحرك التعريف الآلي على الكلام العربي (ASR)

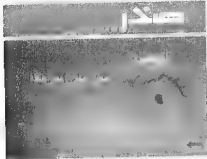
طرحت "صخر" لبرامج الحاسب، المتخصصة في مجال تقنية المعلومات العربية ومن ودة تقنيات التعرف الآلي على الكلام وتحويل النصوص العربية إلى صوت طبيعي وحلول الأعمال، الإصدار 4.0 من محرك صخر للتعريف الآلي على الكلام (ASR)، ويحتوي الإصدار 4.0، التالي بعد الإصدار 3.0، على عدد من الميزات الجديدة التي تسهل تطوير التطبيقات الهاتفية التي تدعم الصوت وزيادة دقة

التعرف على الكلام وسهولة التكامل معه، ويسمح محرك التعرف الآلي على الكلام لأنظمة IVR (النظمة الاستجابية الصوتية) بالتعرف على الكلام العربي الطبيعي المنطوق ب لهجات عربية مختلفة.

"العالمية" و"نقل"

تعاون في مجال برامج المكثفون

في تعاون مشترك بين الشركة العالمية للإلكترونيات، صخر لبرامج الحاسب، وشركة إنتل بالشعاون مع شركة عبداللطيف جميل، جرى تأمين نظام إحصار للمكثفون في الملكة العربية السعودية. ويتيح البرنامج فرصة استخدام برامج الكمبيوتر والإنترنت للمكثفون السامعين إلى إتلاك المهارات التقنية والوسائل الكفيلة باستخدام الكمبيوتر بكفاءة واقتدار، سواء من أجل التواصل عبر وسائل الاتصال الحديثة في الإنترنت والبريد الإلكتروني، أو من أجل التحصيل والارتقاء العلمي، ويستطيع المكثفون



نظام إحصار

الاعتماد على البرنامج على للحصول على وسيلة إنتاج، ترشف مستوى فاعليتهم الاجتماعية والعلمية، لتضاهي فاعلية أقرانهم من أبناء المجتمع.

National

صنبح Panasonic



التصغير في علامة "باناسونيك"

أعلنت "ماتسوشيتا الكترك" إندستريال، المتخصصة في تصنيع الإلكترونيات الاستلاكية والأجهزة المنزلية، عن إنجازها لخطه توحيد هويتها التجارية العالمية من خلال طرحها لمجموعة متكاملة من الأجهزة المنزلية تحت إسم "باناسونيك" مستهلكها في منطقة الشرق الأوسط. وتوقع "باناسونيك" من خلال طرح هذه المنتجات للتتوعة زيادة في حجم مبيعاتها تصل نسبته إلى 20 في المئة من نهاية السنة المالية الحالية التي تنتهي في أواخر شهر آذار/مارس من 2005.

وقامت شركة "ماتسوشيتا الكترك" إندستريال، وهي الشركة الأم لالكة لعلامة "باناسونيك" بإطلاق تنفيذ خطة توحيد العلامة التجارية منذ شهر أيار / مايو من العام الماضي (2003) لتستبدل علامة "ناشيونال" بعلامة "باناسونيك" في كافة الأدوات المنزلية والمنتجات الإلكترونية التي توفرها، وهدف الشركة اليابانية من هذه الخطوة إلى تعزيز جميع الجهود التسويقية والإعلامية التي تبذلها تحت إسم "باناسونيك" التي تغطي نحو 90 في المئة من مبيعات الشركة في كافة الأسواق العالمية ما عدا السوق اليابانية.



محمود البسبي، مستشاري صناعات
الإجراءات في حكومة دبي الإلكترونية

حكومة دبي الإلكترونية

تعزيز خدمة "أسأل دبي"

تلقى مركز الاتصال المفتوح "أسأل دبي" (AskDubai) التابع لحكومة دبي الإلكترونية أكثر من 60 ألف مكالمة هاتفية و1200 رسالة بريد إلكتروني بين حزيران/يونيو 2003 ونيسان/أبريل 2004، كذلك قام المركز بإجراء أكثر من 20 ألف مكالمة و550 محادثة فورية عبر الإنترنت إلى جانب إرسال نحو 50 فاكساً. وكشف محمود البسبي، استشاري هندسة الإجراءات في حكومة دبي الإلكترونية، عن هذه الأرقام خلال مشاركته في ندوة عقدت مؤخراً في دبي وتناولت خدمات مراكز الاتصال في المنطقة.

عُمان

مكافحة قرصنة البرامج

كشفت الجهات المسؤولة في سلطنة عُمان حملاتها على البائعين والشركات التي تتاجر أو تستخدم نسخاً غير مشروعة من برامج الكمبيوتر في كافة أنحاء السلطنة. وتهدف هذه الحملات إلى حماية حقوق الملكية الفكرية والقضاء على عمليات تداول واستخدام الحلول البرمجية للسروقة بصورة شاملة في السلطنة. وأثمرت هذه الحملة الناجحة في العثور على بعض الشركات التي تتاجر ببرامج كمبيوتر مقرصنة خلال معرض "كوكس 2004"، وتمت مصادرة أجهزة كمبيوتر عدة من ضمنها أجهزة نقالة محملة بعدد من البرامج المسروقة.

Adobe

تحقق نمواً في الإيرادات

كشفت Adobe، المتخصصة في توفير برامج النشر الإلكتروني عن تحقيقها حجم إيرادات وصل إلى 423.3 مليون دولار أمريكي خلال الربع الأول من السنة المالية 2004 للفترة المنتهية في يوم 3 آذار/مارس الماضي. وقال إبراهيم لعود، المدير الإقليمي في منطقة الشرق الأوسط في الشركة، "لاقت 'حزمة أدوبي للإبتكار' التي تم إطلاقها خلال شهر تشرين الأول/أكتوبر الماضي في دول المنطقة استجابة واسعة من قبل عدد من المتخصصين وشركات الأعمال".

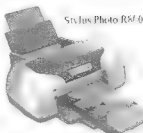


إبراهيم لعود

وقد حققت هذه البرامج مبيعات كبيرة نظراً لرونة استخدامها والتقنيات المتكاملة والمتعددة التي تقدمها؛ وتتميز أيضاً بتحقيقها لوفورات اقتصادية ملحوظة في النقلات.

Epson

مجموعة متطورة من طابعات الصور



Stylus Photo R800

طرحت "إيپسون"، المتخصصة في مجال توفير حلول التصوير والطباعة الرقمية، مجموعة الطابعات (Stylus Photo R800) في منطقة الشرق الأوسط. وتتمثل هذه المنتجات الجديدة نقلة نوعية مهمة في قطاع طابعات الصور على الوسائط من حجم (A4)، حيث تشمل على تقنية الأحيال المتطورة (UltraChrome Hi-Gloss)، وتتيح هذه التقنية مرونة كبيرة في الاستخدام إلى جانب توفير نتائج طباعة عالية الجودة تصاف على ألوانها لفترة طويلة. وحرصت "إيپسون" على تطوير هذه المجموعة من الطابعات بحيث تلائم احتياجات محترفي وهواة التصوير على حد سواء، وذلك لماكبة الاحتياجات المتباينة لاستخدام حلول التصوير الرقمي.

OKI

طابعات جديدة

قدمت OKI، المتخصصة في الطباعة، مجموعة طابعات جديدة تستهدف رفع الإنتاجية والإعتمادية عبر تقنيات تمنح سرعة في الطباعة المعتمدة على شبكات الاتصالات الداخلية. وتستهدف المجموعة الجديدة من الطابعات سوق الشركات والأفراد المتخصصين في مختلف الميادين، وتحاول الشركة عبر هذا النوع من الطابعات أن تقدم للسوق خدمات ذات قيمة مضافة تتميز بها عن سائر الشركات المنافسة.

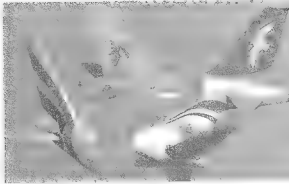
سامسونغ

طرازان متطوران للفيديو الرقمي

أطلقت "سامسونغ إلكترونيكس"، الشركة المتخصصة في مجال التقنيات الرقمية، طرازين جديدين من مسجلات الفيديو الرقمي، هما "VP-D103" و"VP-D303"، ما سيعزز حصّة الشركة في سوق الفيديو الرقمي في الشرق الأوسط، وتم تزويد الجهازين الجديدين بشاشة عالية للوضوح من الكريستال السائل بقياس 2.5 بوصة، الأمر الذي سيجتّب المستخدم الحصول على صور عالية الوضوح والجودة.



أحدث مسجلات الفيديو الرقمي من "سامسونغ"



شركات الطيران الخليجية: نمو الأساطيل والوجهات

شركات الطيران الخليجية تسير عكس تيار القطاع عالمياً، فتتنافس في الإعلان عن صفقات مقبلة وتسلم طائرات حديثة واقتتاح خطوط ووجهات جديدة حول العالم.



العربية: ألف راكب يومياً

أُثِّت في 28 نيسان/ أبريل نصف عام على بدء عملياتها، حيث وصل عدد ركبائها خلال هذه الفترة إلى 160 ألف راكب، أي بمعدل نحو ألف راكب يومياً. وتسيّر "العربية للطيران" حالياً 56 رحلة أسبوعياً من الشارقة إلى 13 وجهة في 10 دول، وهي: البحرين وبيروت يرمينا، دمشق والأسكندرية والدوحة خمس مّرات في الأسبوع، الكويت ومسقط وكولومبو أربع مرات، طهران ثلاث مّرات وإلى أسقط وحلب والخرطوم وشيراز مرتين في الأسبوع.

عادل علي، الرئيس التنفيذي



أحمد بن سعيد آل مكتوم، الرئيس الأعلى لمجموعة الإمارات

طيران الإمارات: إلى نيويورك

أعلنت عن استثمار 50 مليون درهم لإحتياج 12 مسالة خاصة جديدة في مطارات حول العالم، بالإضافة إلى تجديد بعض صالاتها في مطارات أخرى، مثل بيرسين في أستراليا. وتباشر الإمارات في بداية شهر حزيران/ يونيو الحالي أولى رحلاتها إلى مدينة نيويورك في الولايات المتحدة الأمريكية.

القطرية: 70 وجهة

أعلنت عن عزمها إضافة 20 وجهة جديدة إلى شبكة عملياتها بحلول نهاية العام 2003، لتتدبر بذلك شبكة تغلبي 70 وجهة في خمس قارات، بما فيها الولايات المتحدة الأمريكية. كما ستقوم بتشغيل رحلات جديدة إلى كل من: أوساكا وطهران وسيشل ورائجون وجوهانسبرغ وبكين خلال الأشهر الـ 12 المقبلة، لتتضمّن إلى الوجهات التي أعلنت عنها سابقاً: لندن وأستنبول وذيبيخ وكابول، والتي تبدأ "القطرية" رحلاتها إليها خلال الأشهر الستة المقبلة.



أحمد بن سعيد آل مكتوم، الرئيس التنفيذي

كما ستستلم "الخطوط الجوية القطرية" طائرتين جديدتين من طراز "إيرباص A321"، ليصبح هذا الطراز الأكبر حجماً في أسطول الشركة، بسعة 12 راكباً في درجة الأعمال و177 راكباً في الدرجة السياحية.

رويال جت: طائرة جديدة

شركة النقل الجوي الفاخرويال جت والتي تستغل بمرور عام على بدء أعمالها، تعزم زيادة طائرتها (BBJ) Boeing Business Jet (24 مقعداً) جديدة إلى أسطولها المكون من طائرتي BBJ (42 مقعداً) وطائرتين من طراز Gulfstream (G300). كما تخطط الشركة لإقتتاح مكاتب لها في كل من دبي وجدة لللبية مقبليات العملاء في سوتي الإمارات والسعودية.



حمدان بن مبارك آل نهيان، رئيس مجلس الإدارة

إكسپيكوجت: طائرتان جديدتان

مستضيف إكسپيكوجت الشرق الأوسط طائرتي "تشالينجر" و"غلوبال إكسپرس" للخدمة إلى أسطولها المكون من طائرتي "كيرجيت" تشالينجر 604 و"بيلايوس PC12" من "بومباردييه"، وذلك لوكالة نمو الطلب على الطيران الخاص، خصوصاً من دبي إلى زيوريخ وبيروت ولندن وجزر الماليف وستغافورة.

مطار أبوظبي: 5 ملايين مسافر

يُتوقع أن يزيد عدد المسافرين عبر مطار أبوظبي على 5 ملايين مسافر في نهاية العام الحالي، مقابل 4 ملايين للعام 2003، وذلك نتيجة للتوسعات التي ينفذها المطار، بالإضافة إلى التعاقد مع ثلاث شركات سياحة عالمية لجذب الزوّار إلى أبوظبي. ■



أحمد بن سيف آل نهيان، رئيس مجلس الإدارة

الإتحاد: 50 طائرة

كشفت عن خططها لزيادة عدد أسطولها إلى 50 طائرة بحلول العام 2009. كما تخطط لإقتتاح مجموعة من المحطات في أوروبا وآسيا، بينها جنيف وميونخ خلال الشهر الحالي، وبومبيي خلال شهر أيلول/ سبتمبر المقبل، ليصل عدد محطاتها إلى 16 محطة في نهاية العام 2004.

كذلك ستزيد "طيران الإتحاد" عدد رحلاتها إلى بيروت، وستفصل خطّ عمان عن خطّ دمشق ليصبح عدد الرحلات للباشرة من أبوظبي إلى كل منهما 3 رحلات أسبوعياً.

طيران الإمارات في عاصمة مترنيخ وموزار

فيينا - رافت أبو زكي

لاغوس، أكرا، شنغهاي، غلاسكو، فيينا، نيويورك وكرايستشرش مدن مهمة تمتد من شرق الكرة الأرضية إلى غربها لـ يجد المرء صعوبة بالغة بالجمع بينها أو ترتيبها في نسق ذات معنى، ولكن طيران الإمارات، جمعت هذه المدن في نسق "النمو" والنمو لتكون ضمن لائحة المحطات الجديدة التي قررت افتتاحها هذا العام.

دشنت طيران الإمارات يوم الثلاثاء الموافق 11 أيار/مايو الماضي رسمياً خدماتها المباشرة بين دبي والعاصمة النمساوية فيينا. تحمل المحطة الجديدة رقم 76 وهي واحدة من سبع محطات جديدة تضمنتها الخطة التوسعية لـ "طيران الإمارات" للعام الحالي. وقد تمّ حتى الآن افتتاح خمس منها بمواعيدها المقررة وهي لاغوس وأكرا في كانون الثاني/يناير ثمّ شنغهاي وغلانكو في نيسان/أبريل وأخيراً فيينا، عاصمة مترنيخ، في أيار/مايو الماضي. أمّا المحطات الباقية، فهي نيويورك مطلع الشهر الحالي والثانية كرايستشرش في نيوزيلاند، في 15 تموز/يوليو المقبل.

تستدير "طيران الإمارات" حالياً أربع رحلات أسبوعية بلا توقف بين دبي وفيينا، ترتفع إلى رحلة يومية ابتداءً من منتصف الشهر الحالي. وقد دخلت "طيران الإمارات" في علاقات شراكة وتعاون مع عدد من وكالات السفر الكبيرة في النمسا. وتُكّن العدد الكبير من طلبات الانضمام إلى "سكاي وارينج" برنامج ولاء للمسافرين الدائمين مع طيران الإمارات، للكانة التي اكتسبتها الشركة سريعاً في أوساط النمساويين.

في الوقت للأام تماماً

اكتسب الحدث الجديد بُعداً اقتصادياً



الشيخ لعد بن سعيد آل مكتوم يقدم هدية تذكارية إلى الرئيس النمساوي

الهورفوغر، بمناسبة افتتاح الخط الجديد إلى فيينا، إلى الجدوى الاقتصادية لهذا الخط قاتلاً، تعتبر فيينا بوابة لشرق ووسط أوروبا مثلما دبي هي بوابة لمنطقة الخليج والشرق الأوسط... وكذلك عبر النائب التنفيذي للرئيس -العمليات التجارية في طيران الإمارات غيث الغيث، عن الرؤية الواضحة لإدارة طيران الإمارات للجدوى الاقتصادية لهذه المحطة بقوله: "تُشكّل فيينا قلب التوسعات الجديدة للاتحاد الأوروبي، ونحن نرى أنّ خدماتنا الجديدة جاءت في الوقت الملائم".

وتستخدم "طيران الإمارات" على الخط الجديد طائرة حديثة من طراز إيرباص 330-200 بتوزيع المقاعد الثلاث، 12 مقعداً في الأولى و42 في درجة رجال الأعمال و183 مقعداً في الدرجة السياحية؛ ويمكنها نقل 15 طناً من الشحن مع حمولة كاملة من المسافرين.

هضة نجاح خليجية في الفضاء العالمي

تُشكّل "طيران الإمارات" حالياً أسطولاً

مميزاً لزامه ومع توسيع الاتحاد الأوروبي بانضمام 10 من دول شرق ووسط أوروبا إلى عضويته في مطلع أيار/مايو الماضي. وتكمن أهمية هذا الحدث بأنه يوسع حدود السوق المستهدفة من استحداث خط فيينا-دبي، حيث يبلغ تعداد سكان هذه الدول مجتمعة نحو 27 مليون نسمة تشكل فيينا بوابة مثالية لهم للاستفادة من استخدام شبكة خطوط طيران الإمارات والتي تضم الآن 76 مدينة في 54 دولة. وأشار الرئيس الأعلى لمجموعة الإمارات الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم في الحفل الذي أقامه في قصر

أحمد بن سعيد آل مكتوم:

فيينا بوابة شرق ووسط أوروبا

كما دبي بوابة الخليج

والشرق الأوسط



عزت العيث (اليمين) خلال المؤتمر الصحفي

429 مليون دولار، بنموً نسبته 73,5 في المئة مقارنة بالأسعة التي سبقها، ولـ"طيران الإمارات" سجل حافل بالإنجازات كان آخرها الماضي حين أصبحت أول نافذة في العالم تشغّل طائرة الـ"إيرباس 340-300" ذات البدن البعيد، وأول نافذة توفر بشاً حياً من الـ"BBC" لأحداث الأخبار العالمية، وفي العام الحالي أول نافذة في العالم توفر خدمة البريد الإلكتروني والرسائل القصيرة لاسلكياً لاستخدمي أجهزة الكمبيوتر المحمولة.

الثقة بالمستقبل

لا تنوي "طيران الإمارات" الوقوف عند هذه الإنجازات بل لدى قيادتها كل العزم والتصميم والشجاعة للمضي قدماً في تنفيذ خطط النمو والتوسع، وقد شهد العام الماضي تنفيذ أحدث مراحل خطط التوسع العملاقة و"الجريئة" التي تنتهجها "طيران الإمارات" منذ البداية، فقد أعلنت خلال معرض لوبورجيه الجوي في باريس والذي أقيم في حزيران/يونيو 2003، عن أكبر طلبية في تاريخ الطيران لشراء 71 طائرة من إيرباس وبيونج بقيمة 19 مليار دولار أميركي، وستوسع هذه الطلبية وسابقتها للوقعة خلال معرض دبي الدولي للطيران 2001، أسطول طيران الإمارات إلى ما يزيد على 130 طائرة في العام 2012. ■

الأنباء تنقل أخباراً متلاحقة عن إفلاس شركات طيران أميركية وأوروبية عريقة. أما "طيران الإمارات" فقد منحتها "القيادة الحكيمة" حصانة من التدايم الخطيرة لتلك الأحداث وجعلتها تنمو وتحقق معدلات ربحية عالية، وقد تؤت هذه النجاحات للآلية بإعلانها مؤخراً عن تسجيل أرباح قياسية عن السنة المالية 2002-2003 بلغت

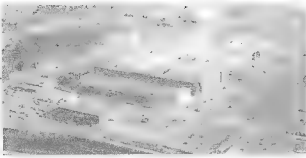
طيران الإمارات تخطط لافتتاح 6 محطات جديدة لتضافي إلى 76 محطة حالياً

مكوناً من 67 طائرة حديثة من طرازي إيرباص وبيونج يقل متوسط أعمارها في الخدمة عن 46 شهراً. وبهذا الأسطول المتفوق، تُصنّف "طيران الإمارات" اليوم من بين 20 أكبر نافذة في العالم، ومن بين الخمس الأعلى ربحية. فمُنذ تأسيسها في تشرين الأول/أكتوبر العام 1985، حققت "طيران الإمارات" معدل نمو سنوي لا يقل عن 20 في المئة لتصبح واحدة من أسرع شركات الخطوط الجوية نمواً في العالم. وقد أملت هذه الخدمات المميزة التي تقدّمها للركاب وعملاء الشحن لنيل أكثر من 250 جائزة عالمية مرموقة عبر مسيرتها القصيرة نسبياً كان آخرها خلال هذا العام جائزة "أفضل درجة سياحية" و"أفضل نافذة إلى الشرق الأوسط" والجائزة الخضراء لنافذة العام 2004 من مؤسسة سكاي ترانس للبحوث في المملكة المتحدة، وجائزة أفضل خدمات للركاب من مجلة إير ترانسبورت وورلد.

أما كونها من بين الخمس شركات خطوط الطيران الأعلى ربحية، فله دلالاته الخاصة خصوصاً بالنسبة لمنهج الأعمال الفريد السائد في دولة الإمارات العربية المتحدة بشكل عام ودبي بشكل خاص. وقد حدّد نائب حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم المعالم البارزة "للقيادة الحكيمة" والتي تُشكل الدعامة الرئيسة لمنهج الأعمال هذا في كلمته التي القاهها ضمن فعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي الذي عُقد في منتجع الشونة - الأردن - "بمناصر عدة أهمها النخبة والشجاعة في اتخاذ القرارات والحسم وسرعة التنفيذ..." و"طيران الإمارات" خير مثال على نجاح وصحة "القيادة الحكيمة" هذه، فمُنذ أحداث 11 أيلول/سبتمبر ووكالات



الوفد الإعلامي المرافق في مطار فيرمبا



مدخل عام للمركز في تولوز

افتتاح مركز لتجميع

إيرباص A380

افتتح رئيس الوزراء الفرنسي جان - بييار باران، الشهر الماضي، مركز التجميع النهائي لطائرات إيرباص A380 في مدينة تولوز الفرنسية، بحضور أكثر من 3 آلاف مدعو من زبائن إيرباص والمسؤولين الحكوميين والمؤرخين وموظفي الشركة.

ويعتبر المركز الجديد أحد أكبر المباني في العالم، حيث يبلغ طوله 490 متراً وعرضه 250 وارتفاعه 46، وهو الأكبر بين مجموعة من المباني استخدم في إنشائها أكثر من 32 ألف طن من الفولاذ.

وسجى خلال حفل تجميع أجزاء الطائرة A380 في محطة واحدة من المركز، وهو سيق تُسكّل "إيرباص" في صناعة الطائرات الكبيرة.

ومن المباني الأخرى في الموقع مركز لإجراء اختبارات A380 الثابتة وحظيرة متعددة الاستخدامات، وستلحق بالموقع لاحقاً مواقف لـ 10 طائرات A380، أما الاستثمار الإجمالي لمنشآت إيرباص في هذا

الموقع فبلغت نحو 360 مليون يورو، ويفضل ريادة إيرباص التقنية واقتصاديات الحجم، ستكون A380 أكثر الطائرات كفاءة وفعالية في العالم إذ ستكون الكلفة التشغيلية للمقعد الواحد (أقل بنحو 15 إلى 20 في المئة مقارنة بأكثر طائرة قيد الخدمة حالياً)، إضافة إلى توفيرها مساحات أكبر ومقاعد أعرض لكل مسافر، حتى في الدرجة السياحية. كما تمتاز بإمكانية استعمال للطائرات الحالية، وبأقل مستوى ضجيج وانبعاج للدخان مقارنة مع أكبر طائرة مستخدمة حالياً.

ويعتبر برنامج الطائرة A380 أنجح برامج إيرباص على الإطلاق، حيث فازت الطائرة بما مجموعه 129 طلباً مؤكداً من 11 شركة عالمية.

اتفاقية بين الملكية الأردنية

وبوينغ لشراء 10 طائرات



توصلت شركة بوينغ والخطوط الملكية الأردنية إلى اتفاق مبدئي، يهدف إلى تجديد تدريجي لأسطولها متوسط المدى مع عشر طائرات جديدة من الجيل المقبل لطراز "737".

وستعتمد الخطوط الملكية الأردنية على هذه الطائرات التي تعدّ الأكثر مبيعاً في العالم من أجل توسعة نطاق خدماتها في أسواق منطقة الخليج العربي والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا. وتوقع

الشركة أن تتسلم أول هذه الطائرات في شهر أيلول/سبتمبر من العام المقبل. ويقول النائب الأول لرئيس الطائرات التجارية في شركة بوينغ لشؤون المبيعات دوج غرو سكولوس: "إن هذه الصفقة ستحدث نقلة نوعية في الخطوط الملكية الأردنية، حيث ستصبح واحدة من كبرى شركات الطيران على المستوى الإقليمي بفضل استخدام طائرات الجيل المقبل من طراز "بوينغ 737".

واعتبر مدير المبيعات التجارية العالمية في شركة بوينغ سمير حنا أن "الخطوط الملكية الأردنية استندت في الصفقة على رؤية واضحة تساعدها على إمراك المسائل المتعلقة بعمل الطيران التجاري، فضلاً عن ذلك فإنها تُبدي التزاماً تجاه تحقيق النمو، وأن يكون العملاء في قمة أولوياتها".

يذكر أن طائرات الجيل المقبل من طراز "بوينغ 737" تعدّ أحدث الطائرات وأكثرها تقدماً من الناحية التقنية بين فئة الطائرات ذات الممر الواحد، كما أنها قادرة على التحليق لمسافات أطول بتكاليف اقتصادية تقل بنسبة تراوح بين 4 و10 في المئة مقارنة مع طراز "آيه 320"، ويعتبر هذا الطراز أيضاً أكثر الطائرات التي تحظى بإقبال واسع من فئة الممر الواحد، فضلاً عن أنها أسرع الطائرات مبيعاً في جميع الأوقات. وفي هذا الشهر سلّمت شركة بوينغ الطائرة التي تحمل الرقم 1500 من طائرات الجيل المقبل من طراز "بوينغ 737".

"سويس": الشرق الأوسط

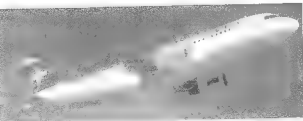
مصدر 17 في المئة من الإيرادات

أعلنت "سويس إنترناشيونال إيرلاينز"، الناقل الوطنية السويسرية، أن منطقة الشرق الأوسط تساهم بما لا يقل عن 17 في المئة من العائدات الإجمالية للشركة، وذلك بعد مرور 3 سنوات فقط على انطلاق عملياتها في المنطقة. واستطاعت "سويس" أن تنجز حتى الآن 60 في المئة من خططها الخاصة بإعادة الهيكلة التي من المتوقع أن تظهر نتائجها المشجعة بشكل ملموس بحلول العام 2005.

وقالت هاربيت سيبنغيفر، مدير عام الأسواق العالمية في

سويس: "حققنا في السنة الماضية نجاحاً كبيراً، الأمر الذي انعكس بوضوح النتائج المالية الأخيرة المشجعة والأداء المالي المتميز الذي فاق التوقعات. ونعزى هذه النتائج الإيجابية إلى برنامج إعادة الهيكلة في "سويس" والتحسين التدريجي الذي تشهده الأسواق التي تغطيها خدماتنا".

وقال فيليكس رويل، مدير سويس في منطقة الشرق الأوسط وباكستان وإيران: "بلغ إجمالي الأصول المساهلة للشركة 503 ملايين فرنك سويسري خلال العام 2003، فيما تراجعت خسائر التشغيل إلى 498 مليون فرنك سويسري، مقارنة مع 909 ملايين فرنك في العام 2002".



الشركة المتحدة للسيارات تطرح دودج دورانجو الجديد

السعودية ما بين 95 ألف ريال سعودي و115 ألفاً.

وتحدث الجعمان عن أن الشركة ستطرح في الربع الثالث من العام المالي سيارة كرايسلر 300C وهي تتسع بكل مزايا السيارة الفاخرة التي ستقلب بعض المعادلات في سوق السيارات الأميركية في المملكة. وقال: "إن الشركة تشهد نسبة نمو طبيعي، وقد بدأت بتنفيذ خطة تمتد على مدى سنتين، وهي

يصل الجعمان



دودج دورانجو

تقضي بإجراء توسعة في مراكز خدمات ما بعد البيع واستحداث مراكز جديدة، في 9 مناطق في المملكة. كما قدمت الشركة لعملائها خيارات جديدة للشراء، بعد إضافة برنامج التاجير التشغيلي، وهو عبارة عن عقد تأجير طويل الأمد، وتم تطوير خيارات برامج القسيط والاستبدال، والإيجار المنتهي بالتملك. كما قامت الشركة بتطوير خيارات الضمان الإضافي، وهي تعطي لعملائها ضماناً لمدة سبع سنوات، أو 110 آلاف كلم على المحرك وناقل الحركة. كما استحدثت الشركة برنامج نظام إدارة علاقات العملاء، بحكم استمرارية العلاقة بين الشركة والعميل، وقدمت تأسيس جهاز متخصص لهذا البرنامج. كما أن الشركة الأم، دايمر كرايسلر تولي اهتمامات كبيرة ببرامج البحث والتطوير، وقد خصصت ميزانية قدرها 6 مليارات دولار سنوياً، ولدة خمس سنوات، ما سينعكس إيجاباً على المنتج، وعلى خدمات ما بعد البيع.

وعبر الجعمان عن تفاؤله للعام 2004 بسبب المؤشرات الاقتصادية الجيدة في المملكة، وبفضل تشكيلة الطرازات الجديدة التي تطرحها الشركة، وخصوصاً طراز دودج دورانجو 300C. ■

وأعرض بثلاث، وأعلى بأكثر من ثلاث بوصات.

زُيِّت دورانجو بنظام مكابح أسطوانية مهيأة، ومانعة للانغلاق على العجلات الأربع.

يشتمل نظام التعليق الخلفي الجديد ذو الوصلات الأربع على نوابض زنبركية ووصلة وات، التي تضمن تواجد الحور مباشرة تحت السيارة في كافة ظروف القيادة، ما يضمن قيادة أكثر راحة وسلاسة، كما يمتاز نظام التعليق الأمامي بعناصر صلبة، خفيفة الوزن، مصنوعة من مادة الألنيوم.

مدير عام الشركة المتحدة للسيارات فيصل الجعمان، تحدث عن السيارة وقال إنها تقدم مزيداً من الساحة، والقوة والراحة، ومزيداً من القدرات، وهي تعتبر الأكثر تنافساً في فئتها، سواء في المواصفات أو الأسعار، وتتوفر دورانجو بطرازين، إس إل تي SLT وليميتد، limited، مع توفير 6 خيارات متعددة، بحسب المواصفات، ويراوح سعر السيارة الجديدة في السوق

● أعلنت مؤخراً الشركة المتحدة للسيارات، وكلاء سيارات كرايسلر، دودج وجيب في المملكة العربية السعودية، عن إطلاق طراز دودج دورانجو بنسخته الجديدة كلياً، والجرة، ما أكمل للحصول على لقب "الزعيم".

وتتسع دورانجو لسبعة ركاب، وهي مجهزة بمحرك هببي من ثمانين أسطوانة، بسعة 5,7 ليترات وقوة 345 حصاناً (بزيادة 100 حصان عن سلفه) عند 5200 د.د. وعزم دوران يصل أقصاه إلى 502 نيوتن/ متر عند 4200 د.د.

تتميز دورانجو برحابة المقصورة، ومرونتها العملية، فهي تمتاز بسبعة مقاعد وثيرة، مع مساحة كبيرة للراس والحوض والأقدام، مع إمكانية إمالة الصف الثاني، وطى الصف الثالث كلياً، ليزيد من حجم الصندوق واتساعه. كما أن الأبواب الخلفية للسيارة تفتح بزاوية 84 درجة لتسهيل الركوب والنزول، وتعتبر دورانجو أكبر من الطراز السابق فهي أطول بمسبع بوصات،



فادي غصنم

دول المنطقة، إضافة إلى ارتفاع أسعار البورق وتأثيره السلبي على المنافسين، كما أن التشكيلة المقدمة من السيارات متنوعة الخيارات، وتشمل مختلف الشرائح العمرية للمجتمع، من طراز سي تي إس الذي يناسب فئة الشباب من الإناث والذكور ما بين 25 و35 سنة، إلى طراز إس آر إكس SRX العائلي، ويُناسب الفئة من 30 إلى 40 سنة، وصولاً إلى طراز إسكاليد Escalade للتمديد الاستخدام، والمخصص للعائلات، وعشاق السيارات المتعددة الاستخدام الفاخرة، بغزة عمرية من 40 سنة وما فوق، أما طراز إكس آل آر XLR الرياضي، فهو مخصص للشباب المميزين، وصولاً إلى طراز إس سي إس STS الذي سيظهر في منتصف العام 2005، والذي يناسب القياديين في الشركات والمؤسسات.

وقال غصنم أن من بين التسهيلات الجديدة المقدمة، تأمين سيارة بديلة إذا كانت فترة الصيانة تستغرق أكثر من 24 ساعة، وتأمين خدمة SOS في دول مجلس التعاون الخليجي، وأشار إلى أن الإجراءات المتخذة أدت إلى زيادة ملموسة بأسعار ما بعد البيع، مضيفاً أن مبيعات الأفراد تشكل نسبة 90 في المئة مقابل 10 في المئة من مبيعات الشركات.

واعتبر غصنم أن ما يميز كاديلاك من غيرها هو التصميم الخارجي والداخلي الفريد الذي يعبر عن الجرأة والنظرة المستقبلية، إضافة إلى قوة كاديلاك المعروفة وفخامتها وتجهيزها بوسائل الأمان الأكثر تطوراً، "إن استراتيجية كاديلاك تقضي بعدم اللحاق بالآخرين

عودة "كاديلاك"



كاديلاك بيسن آل آر

الصيانة، وتوحيد المعايير ما بين مختلف دول المنطقة، في الرياض، الشارقة، بيروت، الدوحة، عمان، الكويت ولبنان.

مدير التسويق الإقليمي لسيارات كاديلاك، سبب وعامر فادي غصنم الذي يقود مرحلة عودة كاديلاك إلى المنطقة، ويعمل جاهداً على إعادة ترتيب البيت الداخلي للشركة من خلال وكلاء كاديلاك، سبب وعامر في أسواق المنطقة، تحدث عن ارتفاع مبيعات "كاديلاك" في العام 2003 بنسبة 17 في المئة، مقارنة بالعام 2002، كما أن الربح الأول من العام الحالي شهد زيادة بنسبة 300 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، واعتبر غصنم أن هذا النمو سببه تشكيلة الطرازات الجديدة التي طرحت مؤخراً، إضافة إلى برامج الضمان والصيانة المجانية لفترة ثلاث سنوات أو 60 ألف كلم، ونمو الثقة بمنتجات كاديلاك التي أثبتت نفسها كسيارة فاخرة خالية من المشاكل والمعيوب، والاستثمارات الكبيرة التي قام بها الوكلاء في مختلف

من أرباب صناعة السيارات وأسواقها العالمية في السنوات الأخيرة يرى العودة للميزة لرمز الفخامة، "كاديلاك"، بعد أن غاب بريقها لفترة طويلة، تاركة الساحة للصناعة اليابانية والألمانية، وما يخلق على الأسواق العالية ينطبق على أسواق الشرق الأوسط، فاسم "كاديلاك" اقتن لفترة بمفهوم الفخامة، ليغيب بريقه في الثمانينات والتسعينات.

اليوم تعود "كاديلاك" بهوية جديدة، ويتصميم خاص بها، يجمع ما بين الفن والإبداع، وتقنيات متقدمة، تبشر بعودة قوية من المصنع الأمريكي "جنرال موتورز" إلى حلبة المنافسة في قطاع السيارات الفاخرة، مستفيداً من ارتفاع أسعار السيارات الألمانية كنتيجة لارتفاع سعر صرف اليورو، علماً أن بعض الشركات الأوروبية مثل مرسيدس، تداركت الانعكاسات باستبدال اليورو بالدولار في التصدير إلى الأسواق المرتبطة بالدولار، وتضم "جنرال موتورز" تحت مظلة واحدة منتجاتها الفاخرة "كاديلاك"، "سبب" و"هامر" في خطوة لتضاد

الجهود التسويقية بزيادة حجم المبيعات.

وقد قامت "جنرال موتورز" بتوحيد وكالات الماركات الثلاث تحت مظلة واحدة في السوق السعودية، التي تعتبر الأكبر والأهم في المنطقة، والتي تشكل 50 في المئة من مبيعات السيارات الفاخرة الثلاث، كخطوة لانتعاش جديدة، وهذا الوضع هو نفسه في السوق الكويتية. ويتزامن هذا الاتجاه مع استثمارات جديدة للوكلاء في مصالوات المعرض وورش



112 مارك



المشفى الدولي لعلاج أمراض العمود الفقري برلين International Spine Clinic Berlin



- تشخيص دقيق لتحديد سبب الآلام
- علاج أمراض الديسك بالأंत्रيمات بدون جراحة
- زراعة ديسك في حالات التآكل
- علاج حالات الآلام المزمنة



ساب 3-9 المكشوفة

وإنما استنباط تقنيات سهلة وعملية.
وأشار إلى أن مبيعات كاديلاك في السوق السعودية ارتفعت في العام الماضي بنسبة 8 في المئة، متوقفاً أن تصل نسبة النمو إلى أكثر من 50 في المئة خلال العام 2004.

ووضع سيارات ساب مختلف بسبب تأثرها السلبي بارتفاع أسعار البترول، والتي انعكست على زيادة في سعر السيارة بنسبة 20 في المئة كحد أدنى، مما أثر بدوره على نمو المبيعات، كما إن المرحلة الأخيرة كانت مرحلة انتقالية بالنسبة لوكالات ساب في سوق المملكة العربية السعودية التي تعتبر الأكبر في المنطقة، وسوق الكويت، ففي الأولى كان يتقاسم الوكالة ثلاثة مؤهين منتشرين في مناطق المملكة الثلاث (الرياض، المنطقة الشرقية والمنطقة الغربية) وقد استطاعت "جنرال موتورز" سحب البساط من تحت للموزعين وإسناد الوكالة إلى "شركة الجميع للسيارات"، والتي نالت أيضاً حصيرة توزيع سيارات كاديلاك وهامر في المملكة، أما في الكويت فقد انضمت ساب إلى "شركة الهانم"، منذ بداية العام الحالي. ويتوقع حصن أن تشكل المرحلة المقبلة إعادة اختلاقة جديدة لمبيعات ساب في أسواق المنطقة، مع طرح طرازات العام 2005 ابتداءً من شهر تشرين الأول / أكتوبر، ويتوقع طرح الطراز المتعدّد الاستخدام Saab 3-9 مع بداية العام المقبل، ومع استثمارات جديدة للوكلاء في كل من الإمارات العربية المتحدة، سورية، الأردن وقطر.

وأشار إلى أن مبيعات سيارات ساب تراوح حالياً ما بين 500 و600 سيارة في المنطقة سنوياً، وأن السوق الأردنية هي الأكبر بمعدل 30 في المئة من إجمالي المبيعات، وتوقع أن تنمو المبيعات بنسبة 100 في المئة خلال العام المقبل 2005.

هامر التي بدأت مبيعاتها رسمياً في أسواق دول مجلس التعاون منذ بداية العام الحالي مع طراز H2 الجديد، وحققت نجاحاً كبيراً، كانت دخلت الأسواق من خلال الاستيراد المباشر، بمواصفات تختلف من مواصفات المنطقة، ولا تخضع لضمان الوكيل. وسيتم في الربع الأخير من العام الحالي طرح طراز جديد H2 SUT، ويتوقع طرح طراز H3 في العام 2005 أو 2006. وقال حصن أن 10 في المئة من مبيعات سيارات هامر هي من نصيب الجنس اللطيف: ■



لرزيد من المعلومات يرجى الاتصال على العنوان التالي:

International Spine Clinic Berlin
Tauentzienstr. 17, 10789 Berlin, Germany,
Tel.: +49 30 2360830, Mobile: +49 1722160859
Fax: +49 30 23608311

Email: info@wirbelsaeukenklinik-berlin.de
Internet: www.wirbelsaeukenklinik-berlin.de



بورشه 911 طراز 1997

نسختان من طراز بورشه 911 الجديدة

لأول مرة منذ 1977 تطرح شركة "بورشه ايه جي" نسختين جديدتين من طراز بورشه 911 في وقت واحد. فقد قامت الشركة بطرح كل من بورشه 911 كارييرا المجهزة بمحرك تبلغ قوته 325 حصاناً وسعته 3,6 ليترات وكذلك بورشه 911 كارييرا أس المزودة بمحرك قوي تم تطويره حديثاً وتبلغ قوته 355 حصاناً وسعته 3,8 ليترات. ويبلغ عزم الدوران لمحرك طراز بورشه 911 كارييرا أس 400 نيوتن متر، وتنطلق السيارة من الصفر إلى 100 كيلو متر في الساعة في غضون 4,8 ثوان، في حين يصل مؤشر سرعة انطلاق سيارة 911 كارييرا إلى 100 كيلو متر في الساعة في غضون خمس ثوان؛ وتبلغ السرعة القصوى لسيارة كارييرا وكارييرا أس 285 و293 كيلو متر في الساعة على التوالي. وكلا طرازي 911 الجديدتين من فئة بورشه 997 سيتم طرحهما في منطقة الشرق الأوسط اعتباراً من منتصف أيلول/سبتمبر 2004.

ويعتبر تصميم بورشه 911 امتداداً منطقياً لقصة بورشه 911 الناجحة التي تمتد إلى أكثر من 40 عاماً. ويعكس التصميم الخارجي الجديد التركيز على الإنسانية خصوصاً عند منطقة الوسط الأمر الذي أدى إلى تعزيز مستوى الديناميكية والقوة والهادئية والأناقة، إلى جانب المزايا الهيكلية وجهاز تخفيض الرفع الخلفي الذي يعمل وفقاً لتقنية الديناميكية الهوائية.

وقد قام مهندسو بورشه بتزويد كلا الطرازين بصندوق تروس

سداسي السرعات مطوّر حديثاً وهيكل مطوّر يحتوي على نظام تعليق فعال وهو مثبت في سيارة كارييرا أس كتجهيز أساسي؛ وبالنسبة لطراز 911 كارييرا، فإنه يمكن تجهيزها بنظام بورشه الفعّال لإدارة التعليق (PASM) حسب طلب العميل. ويقوم نظام بورشه الفعّال لإدارة التعليق (PASM) بتوفير وضمان التوازن الرياضي المريح لنظام التعليق وذلك من خلال الضغط على زر خاص.

طرح سيارة BMW X5 4.8i في الشرق الأوسط



بعد أشهر قليلة من طرح سيارة BMW X5 ذات الشكل الجديد، تم مؤخراً طرح النموذج الجديد عالي الأداء من هذه السيارة، X5 4.8i، حيث باتت متوافرة لدى مجموعة BMW في الشرق الأوسط.

وقال المدير العام الإقليمي لمجموعة BMW الشرق الأوسط غوتنر زيم: "تتمتع سيارة BMW X5 بقصة نجاح مميزة في المنطقة بتحقيقها مبيعات قياسية تجاوزت 7500 وحدة منذ طرحها في العام 2000؛ وستعزز أداء هذه السوق كثيراً بطرح النموذج الجديد X5 4.8i عالي الأداء".

تعمل سيارة X5 4.8i بمحرك من ثماني أسطوانات سعة 4,8 ليترات قادر على توفير قوة أداء تعادل 360 حصاناً بسرعة 6200 دورة في الدقيقة، متفوقة على كافة نماذج سيارة BMW X5 الأخرى، والتي تشتمل على سيارة بمحرك ست أسطوانات سعة 3 ليترات ومحرك من ثماني أسطوانات سعة 4,4 ليترات، ومحرك آخر بسعة 4,6 ليترات.

ولأنها مزودة بناقل حركة أوتوماتيكي بـ 6 سرعات كمعيار قياسي، تستطيع سيارة X5 4.8i تحقيق أداء يعادل السيارات الرياضية. أمّا معدلات تسارع هذه السيارة، فيمكن أن تصل من صفر إلى 100 كيلو متر في الساعة في فترة 6,1 ثوان، والوصول إلى سرعة قصوى تبلغ 246 كيلو متراً في الساعة.

شركة ذيب لتأجير السيارات؛ فرع جديد في مطار الملك خالد

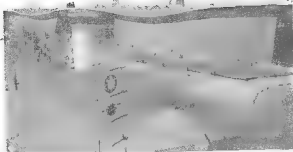


محمد الذيب

افتتحت شركة ذيب لتأجير السيارات فرعاً جديداً لها في مطار الملك خالد الدولي في الرياض. وقال مدير عام الشركة محمد بن أحمد الذيب، إن اختيار مطار

الملك خالد الدولي لافتتاح الفرع الجديد باعتباره البوابة الرئيسية لمدينة الرياض والواجهة الحضارية للعاصمة وأحد أهم الموانئ الجوية في المنطقة.

وأعلن الذيب أن الفرع الجديد رُوّد بأسطول من السيارات الحديثة من موديلات 2004، وبمختلف الأحجام، ما يتيح تقديم خدمات متميزة لعملاء الشركة توازي الخدمات التي يقدمها فرعاً الشركة في مطار الملك عبد العزيز في جدة ومطار الملك فهد في الدمام.



شركة علي الغانم للسيارات: مراكز متكاملة للبيع والخدمات لـ BMW و "لاندروفر"

الأوسط، وأشار إلى أنَّ المعرض يتسع لعرض 60 موديلًا حديثًا. وإن مركز خدمات ما بعد البيع ومنطقة الخدمات، تحتوي علي ورش عمل مكيفة ذات 38 موقعاً لتصليح السيارات. وتوجد أيضاً ورشة عمل متخصصة لخدمة سيارات BMW عالية الحماية، وكذلك مركز للخدمات السريعة.

ونوّه د. جائل بالعمق اللغتي في حجم المبيعات الذي حققته مجموعة BMW في الكويت منذ تعيين شركة علي الغانم وأولاده وكيلًا حصرياً لها في العام 1986. وقال: "إنَّ الكويت حققت أفضل معدلات النمو في شريحة السيارات الفاخرة".

إلى ذلك، افتتحت الشركة صالة عرض جديدة مخصصة لسيارات لاندروفر التي تتولى الشركة وكالتها الحصرية منذ العام 1998. وتتمتع الصالة الجديدة لبحو 30 سيارة من مختلف الطرازات، وكما تضم 22 نقطة لأعمال الصيانة الرئيسية و7 نقاط لخدمات الصيانة السريعة.

احتفلت شركة علي الغانم وأولاده للسيارات بحثين يعكسان نمو سوق السيارات في الكويت. تمثل الأول بافتتاح معرض ومركز خدمات ما بعد البيع لمجموعة BMW، والثاني في افتتاح صالة عرض لسيارات لاندروفر تضم أيضاً قسماً للصيانة وخدمات ما بعد البيع.

جرى حفل افتتاح المعرض الخاص بسيارات مجموعة BMW، برعاية رئيس الوزراء الكويتي الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، وبحضور رئيس مجلس إدارة الشركة علي الغانم، ونائب الرئيس المدير التنفيذي مزروق الغانم وعضو مجلس إدارة مجموعة BMW مايكل جانان، إضافة إلى كبار العملاء.

بلغت تكاليف المعرض، الذي يمتد على مساحة 22500 متر مربع حوالي 50 مليون دولار.

وقال مزروق الغانم: "يشكّل استثمارنا في المعرض الجديد مؤشراً قوياً على مدى التزامنا بعملاء BMW، MINI، Rolls-Royce في الكويت، فضلاً عن التزامنا تجاه شريكنا مجموعة BMW الشرق

لاندروفر الشرق الأوسط: أدت المبيعات بنسبة 45 في المئة

حققت "لاندروفر" نمواً كبيراً في مبيعاتها في أسواق الشرق الأوسط وحصل، خلال الربع الأول من العام الحالي، إلى 45 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

ونكر بيان للشركة أنَّ النسبة الأكبر في النمو حققته السوق الألمانية وبلغت نحو 103 في المئة، تلتها قطر بنسبة 80 في المئة، ولبنان 69 في المئة، وأبو ظبي 43 في المئة، ودبي 29 في المئة والسعودية 3 في المئة.

وأوضح المدير التنفيذي لـ لاندروفر الشرق الأوسط وأفريقيا أندي غوثروب أنَّ سيارة فريلاندر الجديدة، التي طرحت في أسواق المنطقة في وقت سابق من العام، أسهمت في زيادة مبيعات الشركة بنسبة 32 في المئة، كما أسهمت سيارة رانج روفر بنسبة 42 في المئة.

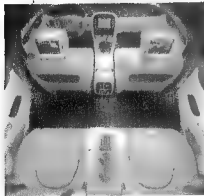


تقنيات مبتكرة في جاكوار XJ

تتمتع المقصورة الداخلية لسيارة جاكوار XJ بمستويات جديدة من الرفاهية والراحة من خلال الإبداع الحر في تصميم تفاصيل الديكور الداخلي للسيارة.

وحرصت "جاكوار" على توفير أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا في تصميم مقصورة سيارتها جاكوار XJ من حيث الندة في توزيع للقاعد وأنظمة السيارة إلى لوحة مفاتيح القيادة الإلكترونية للسائق.

ومن الأنظمة التكنولوجية المتوفرة فيها، شاشة عرض من الكريستال السائل قياس 178 سنتيمتراً تعمل بواسطة اللمس، حيث توفر تحكماً سهلاً بمتاح للمقصورة الداخلية ونظام الترفيه الصوتي ونظام تشغيل أقراص الفيديو الدمية وجهاز توليف التلفاز وأنظمة الهاتف المتحرك المعقّد الخلفية والأمامية.



وفي المقاعد الخلفية لسيارة جاكوار XJ، هناك نظام متعدد الوسائط كبيرة اختيارية، يسمح للركاب باستخدام نظام الترفيه الصوتي والتلفزيون والفيديو والهاتف بشكل منفصل ومستقل عن السائق والراكب الأمامي. وعن هذه التقنيات قال رئيس البرنامج الهندسي لسيارة جاكوار XJ ديفيد

شولز: "ليس من الضروري أن تكون مبرمج كمبيوتر لكي تقود هذه السيارة، فلسفة جاكوار تعتمد على تسخير التكنولوجيا بشكل وقيق مع ظروف القيادة وأن تكون سهلة الاستخدام".

جليد زايس للعدسات الطبية

عرض خبير البصريات الألماني فولكار جاز لآخر ما توصلت إليه شركة كارل زايس - ألمانيا للعدسات الطبية، وذلك في ندوة نظمتها شركة موارد للبصريات في فندق البستان روتانا في دبي.

عيسى الدجاني

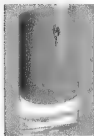
وقال المدير التنفيذي لشركة الموارد للبصريات عيسى الدجاني إن الندوة كانت مهمة ل طرحها مجموعة من الإصدارات والابتكارات الجديدة، ضمت عدسات متعددة الأبعاد تصنع خصيصاً حسب الشخص المستخدم لها، وعدسات جديدة تعتبر الأخف والأرق من حيث السماكة، وهي مزودة بمادة جديدة ضد الانعكاس فوق العدسات لتوفير حماية عالية للمعروف، على جانب لون جديد على العدسات يزيل وهج ولعان الشمس على الطرق.

"بوغارت للرجال"

أطلقت شركة بوغارت وسارة برستيج العطر الجديد "بوغارت للرجال" في أسواق المملكة العربية السعودية، كمحلة أولى في الشرق الأوسط. ويعتمد جاك بوغارت في عمله فلسفة "أنا أبيع للرجال فقط" كما يقول، وهذا ما يميزه كأحد رواد هذه الصناعة. ويأتي نجاح عطر "بوغارت للرجال"، بعد نجاح عطر "فوريو" الذي يوحى بشده بالقوة، و"أوفريش" للرجل الحيوي و"فورس

ماجور" المستوحى من قوة الظواهر الطبيعية

وعطر "بوغارت للرجال" يأتي اليوم بشذو وأريج يمثلان رمز الرجل العربي الأنيق، وذلك لتمييزه بخلطته الفريدة ولتشبعه بنسمات جبال كالابريا والتي تعزج فيها روائح اكلي الجبل وزهرة البرتقال وأريج زهرة مراكش وأز لبنان وعيق الغانيليا وعنبر البحار.



جليد جيفنشي؛ BLUE LABEL للرجال

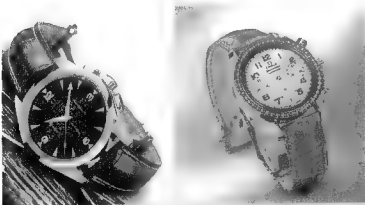
بلو لايبيل من جيفنشي للرجال. Givenchy pour homme BLUE LABEL. صيغة جديدة من جيفنشي تناسب الرجل خلال أوقات الاسترخاء في الغرض والعطلات. إن عبوة جيفنشي للرجال الأنيقة والزرقاء BLUE LABEL تعكس الاحساس بالانتعاش والإشراق لأيام العطلة وهواء البحر ووزقة السماء، والعبوة أيضاً ترمز إلى العطر المنعش بلونها الأزرق الميتاليكي.

Eau Des Merveilles من هرمس



تؤكد هرمس في عطرها الجديد "Eau Des Merveilles" تميزها وقدرتها على الإبداع، فالعطر الجديد هو مزيج من رائحة الكراميل، والكوكياك المعقّ إضافة إلى رائحة خشب الأرز. وتضم المجموعة الجديدة من هرمس أيضاً "Lait Des Merveilles" لوسيون للجسم، "Bein Des Merveilles" جيل دوش والـ "Deodorant"، إضافة إلى قلم العيون والشده "Highlight Pencil".

موديلات جديدة من أوميغا



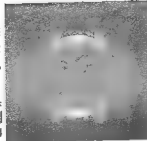
تعرض معظم ساعات أوميغا الرجالية الجديدة في بازل وورلد 2004 مفهوم الألعاب الأولمبية من خلال طرح موديلات جديدة بين التطور الآلي الذي تم استخدامه لأول مرة في توقيت الألعاب، والكرونوغراف، وتتمثل العلامة بشكل خاص إصدار ساعتين حديثتين تذكّلان موديلات سي ماستر أكوا تيرا وويل ماستر. أما في ما يخص الساعات النسائية فتشغل ساعة سيبب ماستر حيزاً كبيراً في هذا القطاع، كونها ساعة أكبر حجماً من النوع الرياضي، وقد تم اقتباسها من أوميغا سييد ماستر بروفسناتل الأسطورية، الساعة التي سجلت أول نزول للإنسان على سطح القمر قبل 35 عاماً، وتقدم مزيجاً رائعاً في فن صناعة الساعات

والأفاعة العصرية، وأضيف إلى هذه المجموعة ساعة بسوار من جلد التمساح الأحمر إلى جانب سيبب ماستر بالسوار المعدني الأنثوي.

هاري ونستون:

مجموعة جديدة من الساعات

مجموعة جديدة من الساعات تطلقها دار هاري ونستون مع انطلاق معرض بازل لتكشف النقاب عن أول ساعة عالية التقنية من ضمن مجموعة Project ZI. إنها ساعة رياضية تقدم ثلاث



خصائص هي الأولى من نوعها في العالم: كرونوغراف أوتوماتيكي مع ثلاثة مؤشرات راجعية لا مركزية، تصميم فوري مختلف، ومادة جديدة تماماً في صناعة الساعات.

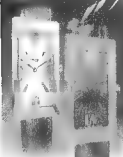
إلى ذلك أطلقت هاري ونستون ساعة لايفي بروميور من مجموعة "بروميور" وكان آخر إنجازاتها ضمن مجموعة أويوس الشهيرة، ساعة OPUS 4.

ساعة 1972 جديدة

من فاشرون كونستانتين

ساعة 1972 من فاشرون كونستانتين تجمع ما بين ذوق حرفي هذه الدار وصانعيها منذ أول إطلاق لها في مطلع السبعينات. وتكشف هذا العام عن تصميم غير مألوف لها ذي جانبية مقوسة يمنح مزيداً من الراحة من دون التخلي عن شيء من صفاتها المميزة. علية الساعة مشغولة بالذهب الأبيض بـ 308 للماسات لماعة بوزن إجمالي قدره 2,71 قيراط، وضعت بمهارة ودعومة تشرفت على ميناء مستطيل طلي باللون الأزرق الداكن أو الفضي الشاحب مع أرقام

رومانية محتضناً عقريين على شكل سيفين لتلبية متطلبات حركة فاشرون كونستانتين كاليببر 1202.



وتتوافر أيضاً ساعة 1972 غراند موديل كامبيري باللون الزمري مع أرقام لماعة فضية أو بيضاء متصلة بسوار من جلد التمساح لليسيسيس مزوداً بمشيك كلاسيكي من الذهب عيار 18 قيراطاً مرسخاً بـ 25 ماسة وزن 0,09 قيراط.

عليقتها ويطفي عليها الطابع الرياضي باستخدامها معدناً في صناعة هذه الساعة. وساعة بانيرياري راديو ميري تتمتع بحلة جديدة من خلال عليقتها المتصلة بالسوار الجلدي بواسطة وصلات تشب الأسلاك المعدنية الرفيعة. أنيقة وعصرية مع لمسة كلاسيكية إضافة إلى الأداء المميز والتقنية العالية.



"راديو ميري"

من أوفيتشيني بانيرياري

استعادت دار أوفيتشيني بانيرياري أسلوب راديو ميري الثلاثينات من خلال مجموعة بلاكسيل التي تبتدئ إستثنائية في نوعية تركيبها، وعصرية للغاية في تصميم

ساعة SANTOS

من كارتيه



احتفلت كارتيه بالعيد الثوي لساعة سانتوس والتي ابتكرها لوي كارتيه تيمناً بصديقه الملاح الجوي ألبرتو سانتوس - دومون. وحضر الحفل عملاء كارتيه وشخصيات كبيرة فضلاً عن متذوقي اللوحة والصحافة الذين لفتوا

دعوة للمير العام لشركة كارتيه في الشرق الأوسط، باتريك نورمان. وبين النيكور الذي تجلى به الحفل من صورة لرحلة ألبرتو سانتوس الأسطورية إلى رحلة خالية من مصاعب فرق الوقت مير نفق مجري وعرض لتاريخ وأصغر الصداقة بين سانتوس وكارتيه وما لآله من تصميمات لساعات حطت الإسمين، كشف النقاب عن ساعة سانتوس الجديدة (Cartiers Santos 100) والتي مثلت ذروة إحتفالات العيد الثوي وساعة (Cartier Santos Dumont)، ساعتان خليجتا الأنظار ورافقتهم تصميمات ستة إضافية على مصاصم عارضات فانتازا.

Allure Homme Sport

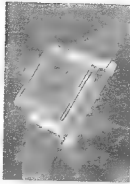
من شانيل

من شانيل صطر جديد للرجال Allure Homme Sport، لمرجل ذي خضوضر توي بمغلف رياضي يتخلل



بالإحساس الديناميكي الذي يصاحب الجهد وما يتبعه من إشباع نفسي. وتصنف الشركة العطر الجديد بأنه مصمم للرجل الذي يؤمن في عيش الحياة حتى النهاية، والذي لا يأبه بمواجهة التحديات.





ريفرسو دويتو كلاسيك: طبيعة ازدواجية

تعكس ساعة ريفرسو دويتو كلاسيك مختلف وجوه المرأة المصرية لأنها تحمل معالم التجدد بتصميمها وخطوطها الصافية النقية.

وتعكس الساعة الجديدة جمال الطرازات الكلاسيكية بركة وأناقة خطوطها وتكشف عن نقاء في الأشكال الإنسيابية التي تظهر

على ميناؤها.

ويكشف تصميم الساعة من الجهة الأمامية عن ساعات الوقت العملية. وعلى ميناؤها المصقول عمودياً والمنقح في وسطه بالأوبالين، تقوم العقارب التي تتخذ شكل مروحية والمصنوعة من الخولاذ الأزرق بالدوران حول الأرقام. أما عقرب الثواني الصغير فهو يعمل ببطء ودقة وتقوده حركة جيجر لوكولتر عيار 865، هذه الحركة الميكانيكية المخصصة للمرأة وحدها.



بيريتشويل أيت دايز، وماستر هومتايم وماستر كوميريسور ديويلماتيك في مقدم إصدارات الدار الرئيسية الجديدة لهذا العام.

جيجر - لوكولتر

الصالون العالمي للساعات الراقية 2004

في الصالون العالمي للساعات الراقية 2004، استطاعت دار جيجر - لوكولتر أن تحصد النجاح من خلال ساعة جيجر توربيون. يعكس هذا النجاح شهادة حية على الروح الإبداعية التي تتمتع بها جيجر - لوكولتر.

وكانت ساعات ريفرسو غراند دجي ام، وماستر

مكياجي: مكانة مميزة في عالم التجميل

تم إطلاق علامة "مكياجي" التجارية في العام 1999 وهي اليوم من العلامات الرائدة ضمن فئة محلات التجميل في قطاع مستحضرات التجميل السريع النمو في الشرق الأوسط. وتعتبر هذه العلامة قصة نجاح بالنسبة إلى مؤسسة كمال عثمان مجموع التي تعد من المؤسسات الرائدة في المنطقة في قطاع التجميل.

تلتزم "مكياجي" بتوفير الأجواء المريحة لمحببات الجمال من المراهقات والشابات. وتتميز معارض "مكياجي" بمواكبتها

الإبداعات بتصميم حديث يجمع بين الخطوط المعاصرة والألوان القوية ومعدن الكروم. كما يوفر تصميمها الداخلي، وهو من ابتكار المصمم البريطاني هوجو، مساحة مرئية شاسعة داخل المحل لعرض منتجات علامات تجارية عدة من كافة أنحاء العالم مثل "نوبيا" و"آرت ديكو" و"بي يو".

تم إنشاء علامة "مكياجي" التجارية لتلبية متطلبات المرأة الشرقية للمتنوعة الثقافات من مستحضرات التجميل ومنتجات العناية بالجسم والعطور. وبالفعل، لاقت "مكياجي" رواجاً كبيراً يدل عليه التوسع البارز الذي شهدته العلامة في المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات وعمان وقطر.

ساعة Gyrotourbillon I تفرد في التصميم

مع دار جيجر-لوكولتر أحرزت ساعة Gyrotourbillon I خطوة عملاقة في عالم الساعات، حيث عمل المصممون على تطوير الزجاجة من أجل تعزيز لمعان الجزء الأعلى من البناء حيث تنكشف العجلة المثبتة لتوازن الوقت وتظهر لأول مرة نافذة شبه مستديرة لعرض التاريخ. وتتعمق وظيفتنا الساعة بحضور متواضع فيما تسمح الجسور الخزفية بصرية منظر غير متقاطع لعجلة الميزان وميزان الساعة في قلب نظام التوربيون الكروي الشكل. وتكشف خلفية اللعبة المشغولة بالكريستال السافيري، عمل وظيفية السنة الكبيسة التراجعية، فجاء كل عنصر من عناصر التصميم نتيجة لبحث صانعي الساعات من الكمال في صناعة الساعات.



شهادة أيزو 9001 لـ "جونسون السعودية"

نالت شركة جونسنون السعودية المحدودة شهادة أيزو 9001:2000 العالمية من BSI Management System على الجودة

الإدارية التي تتضمن إدارة للنشأة وفق أعلى للمعايير الصناعية والتسويقية، وذلك حرصاً على خدمة المستهلك وتلبية احتياجاته.

وشركة جونسنون السعودية هي إحدى الشركات الرائدة التي تنتج مبيدات الحشرات، معطرات الجو، منظفات الزجاج، ومنتجات العناية بالأثاث، والمعروفة في السوق السعودية وأسواق الشرق الأوسط بأسماء شهيرة تحت المرتبة الأولى وهي زيد وياجيون لإبادة الحشرات، جليد التي تضم مجموعة واسعة من معطرات الجو المتنوعة بعبورها، ويندكس الشهيرة بتنظيف وتلميع الزجاج، ويليديج الرائد في العناية بالأثاث...

سجاد زوي



أعلنت سيغي غروب عن تعيينه مديراً عاماً لعملياتها في دولة الإمارات العربية المتحدة، وعضواً منتدباً لإدارة خدمات الشركات والاستثمارات الدولية.

يمتلك زوي 24 عاماً من الخبرة المهنية مع سيغي غروب دبي، خلالها مناصب إدارية عدة في الباكستان والسعودية وكوريا الجنوبية. وكان شغل منصب المدير العام لعمليات سيغي غروب في الباكستان ثم في كوريا الجنوبية كما شغل أيضاً منصب العضو المنتدب لإدارة خدمات الشركات والاستثمارات الدولية.

أنثرو هيرت



عينته زيروكس الإمارات مديراً عاماً للشركة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وكان هيرت شغل عدداً من المناصب في زيروكس، منها مدير تسويق أنظمة زيروكس الهندسية، مدير عمليات توزيع زيروكس في الشرق الأوسط، ومدير عمليات التسويق في زيروكس في الإمارات.

ويأتي تعيين هيرت خلفاً لـ كيث تيلور الذي أدار عمليات زيروكس في الإمارات على مدى 7 سنوات.

رفيق سعادة



انضم إلى عضوية مجلس إدارة مجموعة أ.ف.سي بي العالمية، وهو يشغل منصب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة هورايزون أ.ف.سي بي القابضة في الشرق الأوسط.

مجيد خليل



تم تعيينه مديراً عاماً لفندق رويال ميريديان أبو ظبي، بعد أن أنجزت أعمال التجهيد والتوسيع التي دامت سنتين. ويحمل خليل شهادة من جامعة نورث لندن ولديه خبرة فندقية تجاوزت الـ 34 عاماً حيث شغل مناصب إدارية عدة في سلسلات فنادق عالمية.

سمير الشما



عينت "إنتل" سمير الشما مديراً عاماً لعملياتها في منطقة بلدان مجلس التعاون الخليجي، وسيعمل من خلال مكتب السعودية، على تعزيز الجهود التي تبذلها "إنتل" لتطوير السوق، كما سيعمل على ترويج منتجات "إنتل" في المملكة العربية السعودية وبلدان مجلس التعاون الخليجي والدفع باتجاه تبني واستخدام هذه المنتجات في المنطقة من خلال فريقه الذي يباشر مهام عمله من الرياض ودولة الإمارات العربية المتحدة.

بطولة دي الدولية للجوادر العربي



زياد عبد الله كداري

أعلنت اللجنة المنظمة لبطولة

دبي الدولية للجوادر العربي اعتماداً مركز دبي التجاري العالمي كمقر رسمي للبطولة. وأقرت الخطة الترويجية والتسويقية للبطولة والتي تشمل عدداً من الدول الأوروبية

والعربية، كما تقر إقامة معرض تجاري عالمي يعني بالخير العربي تحت اسم "معرض دبي الدولي للخيول" بالتزامن مع بطولة دبي الدولية للجوادر العربي في السنوات المقبلة، وتم حجز قاعات المعارض في مركز دبي التجاري العالمي لاستضافة هذا الحدث المقرر إقامته في الفترة بين 27 و30 من آذار / مارس من العام 2005. وأنهى القسم الهندسي للبطولة وضع التصاميم الأولية للقاعات التي ستضم الأسطبلات والمعرض.

وتم وضع الهيكل الإداري الجديد للجنة العليا المنظمة للبطولة، فعين زياد عبد الله كداري رئيساً للجنة، أحمد بن حارب الفلاحي مديراً عاماً، عبد الله طيب قاسم مديراً للمعارض والتسويق،

منصور الدبل مديراً للمهندسة، منصور آل ثاني مديراً للمالية، خالد عبد الله جوكعة مديراً للفعاليات، وعادل سعيد الفلاسي للتسويق والمتابعة.



شعار البطولة

ميمكا أوجيلفي

منتدى العلاقات العامة

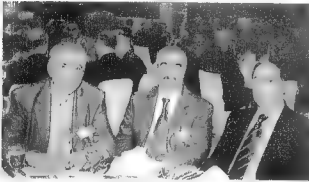
ممارسات العلاقات العامة كانت مدار نقاش التقت حوله شبكة ميمكا أوجيلفي للعلاقات العامة في ندوة "كلية العلاقات العامة: الارتقاء بالمعايير" التي أقيمت في بيروت على مدى يومين وشهدت وريشات عمل أدارها كبار الخبراء إضافة إلى مدرب عالمي في مجال العلاقات العامة.

حضر كبار موظفي ميمكا أوجيلفي للعلاقات العامة ورشة بعنوان "المهارات الاستراتيجية للعلاقات العامة" في حين حضر صفراء الموظفين دورات في المهارات الاستشارية، وأساليب الأعمال الجديدة، وطرق التعامل مع العملاء.

وقال إدوارد مطران، رئيس ميمكا أوجيلفي ومديرها التنفيذي: "كانت هذه الندوة واحدة من خطوات عملية كثيرة تهدف إلى إظهار الالتزام بموظفينا وتطويرهم على المستوى المهني والشخصي". وأضاف: "هذه واحدة من عدد من التفرقات السنوية التي نقدمها في المجالات كافة لضمان ترفع موظفينا على قمة مستويات الأداء كل في مجال اختصاصه".

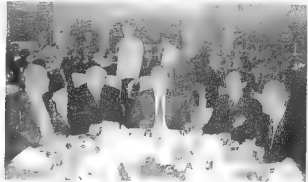


من اليمين: ياسر البخارية، خالد أبو النحل وصبيح الحسيبي



من اليمين: العقيد عمر متاوي، الطوان بقموي وركي بوري

غداء إعادة التأمين العربية

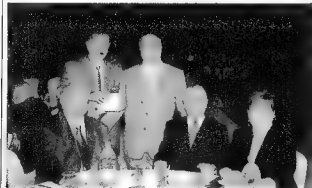


من اليمين: الوزير مروان حمادة، خلدون بركات، الشاب ياسر فليحان، لطفي الزين وإبراهيم ماثوسيان

لتناسبة انعقاد المؤتمر العام 25 للاتحاد العام العربي للتأمين دعا رئيس مجلس إدارة شركة إعادة التأمين العربية خلدون بركات المشاركين إلى مأدبة غداء أقيمت في فندق البريستول. وهنا بعض اللقطات:



من اليسار: إبراهيم ماثوسيان، سامية طريه، رامي صناع والتسندر ماثوسيان



إبراهيم ماثوسيان وعبد الحالق رؤوف خليل مع بعض المدعوين

... وعشاء المشرق



ماثوسيان مع هندان اللقنهاني وعائلته وزلي عمو

كما أقام رئيس مجلس إدارة شركة المشرق للتأمين إبراهيم ماثوسيان حفل عشاء ساهم للمشاركين في المؤتمر في مجتمع الوايفز Waves - المنصورية.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Khissad Wal-Aamal
Miskara Center, Maw Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel: 00 961 8 64139 - 864287 -
3535778/9
Fax: 00 961 3 54952
Email: lkhissad@lkhissad.net

SAUDI ARABIA

Al-Khissad Wal-Aamal
Dar Al Wasn
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4789495
Email: alkhissad@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Khissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55004
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: niva@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA
BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
Tel: (813) 35846420
Fax: (813) 3505628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 4700 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
Tel: +3 7729 6923
Fax: +3 7729 7115
Email: pmu@pajaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAQUI CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaya
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Oa Bermudes, 12 Atico
28003 MADRID - SPAIN
Tel: 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANJOU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 118-619
KOREA
Tel: (82-2) 739-7841
Fax: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
Tel: (21) 654 40 00
Fax: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JF, U. K.
Tel: (00-44-207) 630 9966
Fax: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Tel: (203) 315-1000
Fax: (203) 315-1004
Email: info@admarketint.com
Website: admarketint.com

TURKEY

Murat EFE
Hali Ziyi sokak 26/9 06540
Cankaya - ANKARA - TURKEY
Tel: +90312 2441 93 54 / ext. 136
Fax: +90312 439 57 24
Mobile: +90312 212 54 44
email: m.ef@smooch.com.tr

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pub.li@publiotiss.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA,
NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND
MALAYSIA.

Advertisers' Index

- ABOU NAWAS HOTELS	75
- ACER	35
- AL BUSTAN RESIDENCE	61
- AL MAHA REGENCY	71
- AL RABIE	91
- ARAB CAPITAL MARKETS 2004	66-67
- ARAMEX INTERNATIONAL	131
- AWTTTE 2004	129
- BANK OF SHARJAH	45
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE.....	GATE FOLD
- BBC WORLD SERVICE	29
- BAUME & MERCIER	IFC
- BLOM BANK	15
- CADILLAC/GENERAL MOTORS	13
- CARTIER	OBC
- CLARINS MEN	LOOSE
- CORUM	49
- DHL	113
- DUBAI MARINE	5
- EMAAR	8 - 9
- EMIRATES	25
- FLAMINGO HOTEL	83
- FORUM OF ALGERIA	141
- GANAMA	53
- HABOUR	105
- HYUNDAI MOTOR CO.....	23
- INTERNATIONAL SPINE CLINIC	161
- JAGUAR / RANGE ROVER	IBC
- JEANRICHARD	39
- MAN INVESTMENT PRODUCTS	27
- MARLBORO FAMILY	118-119
- MEA	87
- NATIONAL BANK OF ABU-DHABI.....	21
- NISSAN	31
- PHILIPS	19
- QUALITY NET	41
- RAYMOND WELL	17
- RENAISSANCE HOTEL	121
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES	63
- SAMSUNG	11
- SAUDI GENERAL INSURANCE CO.	127
- SHOWNET	57
- STC	33
- SUDACO	99
- THEEB RENT A CAR	109
- UNITED ARAB MOTOR CO.	79
- UTICA	101
- WAHRAN CHAMBER OF COMMERCE	103
- WORLD GOLD COUNCIL	37

لاند روفر...لاند روفر



لاند روفر، وريادة المستقبل قصة لا نهاية لها... ومع اختلاف أنواع سياراتها، هذه القصة تستمر... رينج روفر، السيارة العريقة من عائلة لاند روفر هي الأكثر فخامة والأولى في شئها على الإطلاق. يشكاه ديمتري، سبارة قوية، عائلة باستخدامات مختلفة، جميلة بخطوطها الانسيابية وتصميمها الأنيق، تميزت بسبعة مقاعد فضيحة أمامية الانجاء، ومجموعة رائعة تقنية من وسائل التسلية والترفيه تجعل من القيادة على الطرق الوعرة رحلة استطلاع فريدة بقيادة سلسلة هادئة، عائلة لاند روفر الميزة... الأفضل بلا منازع.

الأفضل بلا منازع



الفردية وتلصقها الرياح مع لوحة أمامية خالية بمساحاتها الثلاثة. والتحرقة اليدوية بخياطة الأجزاء الجلدية في مساحاتها الداخلية الفنية المتفردة. وأخيراً وليس آخراً، هبة من هذه العائلة العريقة، سيارة هيريلاند، بتصميمها الأخاذ وتكنولوجياها المتقدمة التي تؤمن الثبات والرشاقة على الطرقات المعبدة.

NOUVELLE MONTRE SANTOS 100



Cartier

بوتيك كارتيه: • أ.ع.م. دبي: أبراج الإمارات بوليفارد - ٠٤٣٣٠٠٠٢٤ • برجمان - ٠٤٣٥٥٥٥٥ • أبوظبي: شارع حمدان - ٠٢٦٢٧٠٠٠٠ • البحرين: مجمع الشيراتون - ٥٢٢ ٢٢٢ • الكويت: مجمع الصالحية - ٢٤٠ ٨٤٧١ • المملكة العربية السعودية: ساكن فيث الفتيو (الرياض) - ٠١ ٢١١ ٢٤٥٠ • يوجد أيضاً في: • أ.ع.م. باريس غاليري: مجوهرات منصور، جيمس ورنل، مجوهرات المنارة، • عُمان: كهجي رامداس • الأردن: أبو شقرة • لبنان: وديع مراد • المملكة العربية السعودية: ممرض الحسيني، بريتمير العامودي (جدة)، باريس غاليري شارع العليا (الرياض) وتعليق (جدة)، ممرض كوهجي (المنطقة الشرقية) • قطر: علي بن علي